



L'intervista
Carlo Zini (Ancpl)
«La ripresa riparte
dalle nostre radici»

5



Monopoli
Olidata, la caduta
della piccola Apple
di Cesena

7



Food valley
Ecco come gusti, fede
e allergie cambiano
i nostri Dop e Igp

12

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI



L'analisi

Risiko bancario
tra localismo
e immobilismo

di **Massimiliano Marzo**

Cosa sta succedendo alle banche nostrane? Recentemente si sono verificati alcuni fatti importanti nel panorama bancario emiliano-romagnolo. In primo luogo, è stato varato il decreto di riorganizzazione delle Bcc che prevede, tra alcuni correttivi, la possibilità per ogni Bcc di uscire dal sistema, pur di unirsi con una banca spa, alla quale trasferire il complesso dell'attività bancaria, mantenendo in una sorta di «fondazione» esterna la natura cooperativa. E allo stesso tempo, abbiamo almeno due aumenti di capitale molto importanti: dalle notizie di stampa, Cassa di Risparmio di Rimini necessita di una ricapitalizzazione di 100 milioni, mentre Cassa di Risparmio di Cesena è in attesa della chiusura di un analogo intervento pari a 70 milioni. La prima domanda che viene spontanea è: ce la faranno? Saranno sufficienti? Chi saranno i sottoscrittori principali, privati o grandi fondi esteri? Com'è evidente, è tutto il sistema della banca locale che è in profonda trasformazione. Le ragioni sono molteplici. Il combinato disposto di tassi di interesse bassi, contrazione dell'attività economica e inasprimento della regolamentazione ha reso l'attività bancaria particolarmente difficile e non più remunerativa come ai tempi d'oro. Le banche locali che hanno saputo innovare e riallocare i propri costi, dalla filiale tradizionale al contatto con il cliente maggiormente basato sulla tecnologia, oggi si trovano in una posizione di vantaggio competitivo. E queste non sono banche locali. Perché?

continua a pagina 15

Primo piano



Corteo
La manifestazione
regionale «L'unione
fa la scuola»,
promossa da Cgil,
Cisl, Uil, Snals e Gilda
a ottobre a Bologna

Le rughe del sindacato

Invecchiano e ristagnano gli iscritti, mentre i giovani restano ancora una chimera da intercettare. La Cgil primeggia in regione per numero di tessere. Ichino: «Questa è un'isola felice, dove maestranze e aziende collaborano». La storia del sindacalista diventato imprenditore che assume con il Jobs act. E sulla via Emilia si contano venti tavoli di crisi

L'intervento

Renzi arriva in Iran
Anche l'Emilia-Romagna
raccolge la sfida

di **Andrea Goldstein**
e **Emanuele Di Faustino**

Matteo Renzi arriva domani a Teheran per la prima missione di un capo di governo dell'Ue dopo che l'accordo di Vienna di luglio 2015 ha riaperto uno dei mercati di maggiore interesse per gli operatori internazionali. L'Italia è ansiosa di riconquistare le quote di mercato perse a seguito dell'inasprimento delle sanzioni nel 2011 di cui hanno beneficiato competitori come Cina, India e Turchia. Del resto l'Italia rappresenta da sempre uno dei principali partner

economici e commerciali dell'Iran: tanto che nel 1998 Romano Prodi fu uno degli ultimi statisti occidentali a visitare Teheran prima del deterioramento delle relazioni e che il presidente Hassan Rouhani ha scelto proprio Roma come tappa iniziale del suo primo viaggio nel Vecchio Continente, a febbraio. In quell'occasione sono stati firmati accordi commerciali e istituzionali per un valore di circa 17 miliardi di euro, dalle infrastrutture ai trasporti, dalla siderurgia al settore petrolifero. La progressiva eliminazione delle sanzioni, sia quelle imposte dall'Onu sia quelle occidentali, e il ritorno dell'Iran sulla scena energetica mondiale avranno impatti positivi, ancorché ancora difficili da quantificare, sull'economia di un Paese che nel 2009 era il terzo esportatore di petrolio greggio.

continua a pagina 15

Cashmere®

global store

FACTORY OUTLET

Gains Moore
Della Rovere

Longastrino di Argenta (FE)
 Montale di Garvia (RA)
 Bologna (BO)

Via Molinatto n.40/B
 Via dell'Industria n.5
 Via San Donato n.180

T. 0532 313033
 T. 0544 964529
 T. 051 518359

www.cashmereglobalstore.it

PRIMO PIANO

Tengono gli iscritti, ma si fatica ancora ad attrarre i giovani, mentre la crisi fa calare le vertenze individuali di fronte al giudice

Cgil, Cisl e Uil: viaggio all'alba del nuovo lavoro

Chi sono



● **Vincenzo Colla**, segretario regionale della Cgil

● **Giorgio Graziani**, numero uno della Cisl Emilia-Romagna

● **Giuliano Zignani**, segretario Uil Emilia-Romagna

di **Andrea Rinaldi**

Nel novembre del 2014 Susanna Camusso sedeva in studio da Ballarò con Massimo Giannini, un sorriso marmorizzato di fronte ai numeri sciorinati da Alessandra Ghisleri sulla popolarità dei sindacati: erano appena il 18,5% gli italiani che nutrivano fiducia nella «triplice». E da molti fattori dipende questa percezione: l'impresa fordista è ormai storia, la globalizzazione con il dilemma delle delocalizzazioni pone nuovi interrogativi, il precariato non è stato una parentesi e il pianeta lavoro continua la sua orbita anche sulla felice Emilia-Romagna, dove la sindacalizzazione arriva al 40% (la più alta d'Europa) e gli imprenditori propensi al dialogo sono più che altrove. Ma è altrettanto vero che gli anni della crisi hanno messo a dura prova la galassia delle professioni. Basti vedere lo storico delle ore di cassa integrazione autorizzate: dalle 8.828.387 del 2008 due anni dopo sono schizzate a 118.559.024 e solo l'anno scorso sono tornate a scendere (52.252.454).

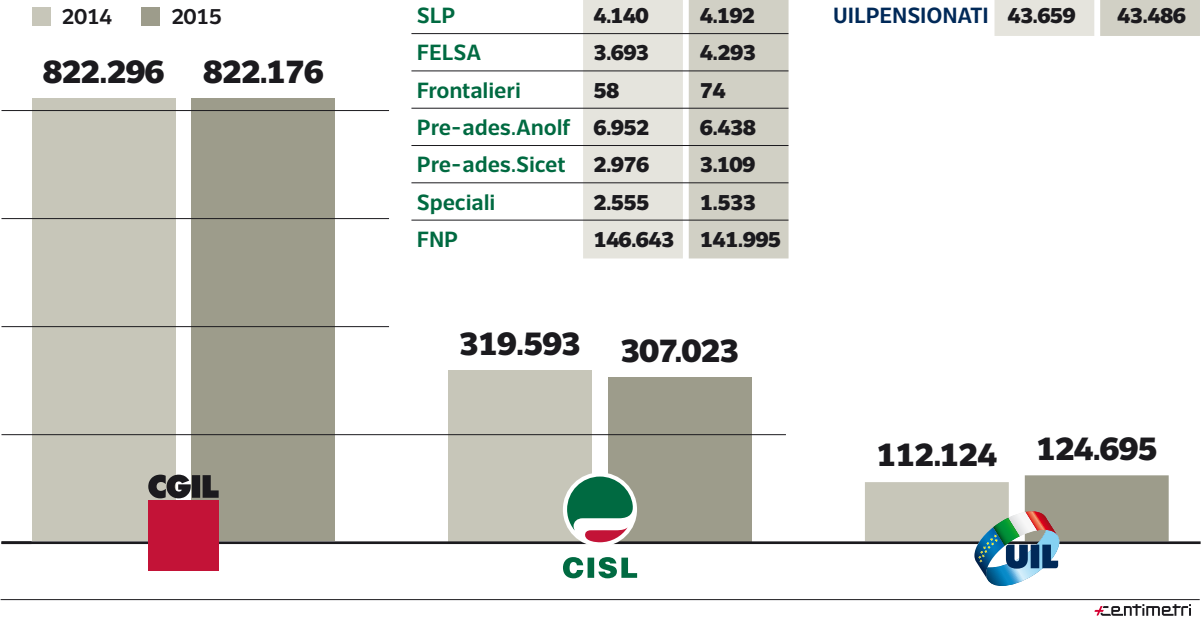
In questo mare in tempesta, quale è stata la forza del sindacato? Cominciamo dalle truppe, cioè dalla tessere. Tutte e tre le sigle bene o male tengono. La Cgil nel 2015 contava 822.176 iscritti (appena 120 tesserati in meno rispetto al 2014, ma dal 2008 continuano a lievitare); la Cisl 307.023 (-3.570, il calo più marcato); la Uil invece a sorpresa cresceva: 124.695 contro i 112.124 dell'anno precedente. Scorporando i numeri, nella conta si nota il peso di chi è uscito dal lavoro: per la Cgil gli attivi erano 359.877 (il 43,8% del totale), mentre i pensionati addirittura 462.299 (il 56,2%); per la Cisl rispettivamente 163.495 e 143.528 (pensionati e speciali); per la Uil 81.209 e 43.486.

«Dal 2008 abbiamo gestito qualcosa come 90 milioni di cig all'anno», premette **Vincenzo Colla**, segretario regionale dei confederali, che spunta parecchi segni meno nelle sue varie categorie. «In questi numeri io vedo una tenuta eccezionale. Se negli edili (Fillea) e nella manifattura (Fiom) non siamo potuti crescere perché i settori hanno rallentato, siamo riusciti invece a sindacalizzare quei rami prima molto parcellizzati come i servizi (Filcams) e gli atipici (Nidil)».

«Dal 2008 a oggi gli iscritti sono aumentati e registriamo un calo solo negli ultimi anni per colpa dei pensionati e perché i disoccupati fanno fatica a iscriversi, ma nel commercio

Le tessere

CGIL			CISL			UIL		
FILMCTEM	30.752	30.523	FEMCA	10.418	10.046	UILA	14.534	17.052
FILLEA	27.486	25.328	FLAEI	836	914	FENEAL	8.479	8.047
FIOM	72.037	70.621	FILCA	14.524	13.237	UILM	7.406	7.426
FLAI	38.757	38.501	FIM	13.790	14.624	UILTEC	7.813	8.109
SLC	9.236	9.142	FISTel	1.696	1.630	UILCA	4.195	4.195
FILCAMS	66.034	71.645	FAI	13.168	13.324	UILCOM	1.136	1.158
FILT	17.542	17.574	UGC	6.157	6.112	UILPOSTE	1.842	1.892
FP	49.689	48.757	FP	15.280	15.328	UILTUCS	7.887	7.917
FLC	23.748	22.938	CISL Medici	471	451	UILTRASPORTI	5.592	5.612
FISAC	7.757	7.676	CISL Scuola	19.278	18.875	UILTEMP	2.285	2.365
Dir COOP	96	93	CISL Università	435	490	UIL FPL	11.323	11.323
NIDIL	15.921	16.049	FIR	121	124	UIL OO.CC.	0	0
affiliati	1.074	1.030	FNS	845	899	UIL SCUOLA	3.626	3.684
SPI	462.255	462.299	FIT	7.106	6.814	UILPA	2.024	2.082



siamo cresciuti del 30%, negli atipici del 16% e a trainarci sono anche bancari e università», aggiunge **Giorgio Graziani**, numero uno della Cisl.

L'altro tasto dolente sono i giovani. Iniettare forze fresche è la regola base per spingere sul rinnovamento. Un vecchio mantra di Maurizio Landini. Ma sulla via Emilia non ci sentono. I confederali tra il 2008 e il 2014 hanno perso 197.372 iscritti nella fascia tra i 15 e i 34 anni. Il sindacato bianco nello stesso bacino ha recuperato oltre l'8% negli ultimi due anni. «Nelle fasce d'età successive le tessere però salgono — puntualizza Colla — è come se avessimo un travaso: i ragazzi vanno all'estero e ci rimangono perché non trovano lavoro; se non hanno un mestiere come fanno a iscriversi alla Cgil? E se lo ottengono a tempo determinato le cose non cambiano, perché sono ricatta-

bili». Cioè c'è una fetta di giovani precari che non viene rappresentata. «Abbiamo un problema, infatti — ammette il segretario — Ma io vorrei risolvere il problema della loro inquadratura prima della loro rappresentanza».

Sarà, eppure anche i nuovi lavoratori della conoscenza non vengono intercettati dalle maestranze. «Noi veniamo dal posto fisso e dalla manifattura. Pensavamo che la precarietà fosse una parentesi invece era un modello per competere». Per questo Colla pensa che la nuova direttrice da tracciare sarà tutelare i diritti non per singolo contratto, ma per tutta la filiera dei lavoratori. «Sicuramente non siamo stati capaci di spiegare ai ragazzi che attraverso la nostra azione potevamo dare una mano a limitare la loro precarietà, siamo stati vissuti come complici», fa ammenda Graziani, che vuole in-

trodurre delle quote per i giovani e le donne dentro la Cisl al congresso del 2017. Intanto la sua organizzazione da tre anni ha lanciato una web radio per conquistare le nuove leve: i contatti sono buoni e anche i 20 giovani volontari che vi lavorano fanno ben sperare. **Giuliano Zignani** della Uil Emilia-Romagna però sorride amaro: «Dai un'occhiata ad attivi e passivi e vedi che il sindacato è il sindacato dei capelli bianchi. Per anni abbiamo seguito le grandi aziende perdendo di vista il fiorire di piccole realtà o di nuove figure come i centralinisti».

Le nuove leggi in materia di lavoro hanno terremotato anche la difesa del posto: le vertenze individuali in tribunale, affermano i tre segretari, sono diminuite di circa il 30%. La gente rinuncia a pagarsi l'avvocato e piuttosto trova una conciliazione in sede extragiudiziale. Ma,

dicono anche, per questo motivo cresce chi si rivolge a loro per avere aiuto e informazione.

In compenso le occasioni per dare battaglia non mancano: la vendita di quote pubbliche di Hera e ora di Iren, la lettera della Fiom alle aziende per disdettare il Jobs act, ma anche le comunicazioni a favore dell'unione dei comuni di Busana, Collagna, Ligonchio e Ramiseto e la protesta per l'allontanamento di uno studente con i capelli rasta. Si va in piazza per i motivi più disparati. E dire che per Giuseppe Di Vittorio il vero nemico da combattere era la disoccupazione. «Che lo sciopero possa essere un'arma un po' spuntata è vero, ma cosa rimane per far valere le tue ragioni? Negli '80 bastava la minaccia di uno sciopero generale per far cadere il governo. Oggi occorre trovare forme di lotta che incidano di meno sulla busta paga e facciano le dovute pressioni», ragiona Zignani. Aggiornare la protesta, dunque. «No, la proposta — suggerisce Colla — ma se non ci mobilitavamo alla Castelfrigo di Modena stavano ancora alle vecchie condizioni».

Dove non si lesina in alcuni casi è anche con le assemblee: come le 158 in un anno dei dipendenti del Comune di Bologna. Facile nel pubblico: un solo datore di lavoro e piuttosto malleabile. «I contratti sanciscono diritti e doveri, se fai più ore di assemblea c'è qualcosa che non va», continua Colla. «Il pubblico è il peggior datore di lavoro, riduce i contratti, denigra — attacca Graziani — gli abusi sono indifendibili e qualche volta abbiamo abusato, ma i diritti devono rimanere. Che poi ci sia una proliferazione di sindacati, frutto di questa situazione...».

Sono meno duttili i privati come Fca che, non firmando il contratto nazionale, hanno fatto da apripista per altri come i bancari. Lasciando tanti lavoratori fuori da questo ombrello. Inoltre l'Ue ha centralizzato le politiche fiscali e liberalizzato i confini, come fa un sindacato a far valere le sue idee a Bruxelles? «I contratti li stiamo facendo — risponde ancora il numero uno Cisl — alimentare, chimici, stiamo discutendo i meccanici, la gdo, il pubblico. E c'è un'altra dimensione da esercitare, quella europea». Dello stesso avviso gli altri due segretari. Intanto le agenzie che propongono contratti rumeni, come successo a Modena, sono già spuntate (e giustamente segnalate dal sindacato). Non si rischia di arrivare anche qui tardi inseguendo la dimensione europea?

Ichino: «Ma di fatto questa regione è un'isola felice»

Il sindacato e un tessuto sociale più evoluti creano collaborazioni fra lavoratori e imprese



Il contratto nazionale in Italia può svolgere la funzione di rete di sicurezza, di “disciplina di default”, che si applica nei casi in cui manca un contratto aziendale

Professor **Pietro Ichino**, senatore Pd e docente di Diritto del lavoro all'Università di Milano, il sindacato è in crisi?

«Dal punto di vista della quantità delle adesioni, in Italia il sindacalismo confederale e quello cosiddetto autonomo sono assai meno in crisi di quanto lo sono i movimenti sindacali di molti altri Paesi occidentali, anche se si avvertono pure in Italia alcuni segni di marginale perdita di rappresentatività. C'è invece una crisi evidente sul piano, per così dire, funzionale: il sindacato pesa complessivamente molto meno di prima, sia nel sistema delle relazioni industriali, sia soprattutto su quello politico generale».

Quali sono, secondo lei, le ragioni di questa perdita di peso?

«Nel settore pubblico il ridimensionamento del ruolo del sindacato — gravemente sovradimensionato nei decenni passati — va di pari passo con l'impegno dei vertici politici per il recupero di efficienza delle amministrazioni e con la riappropriazione da parte della dirigenza delle proprie prerogative manageriali. Nel settore privato, quello che sta perdendo peso per

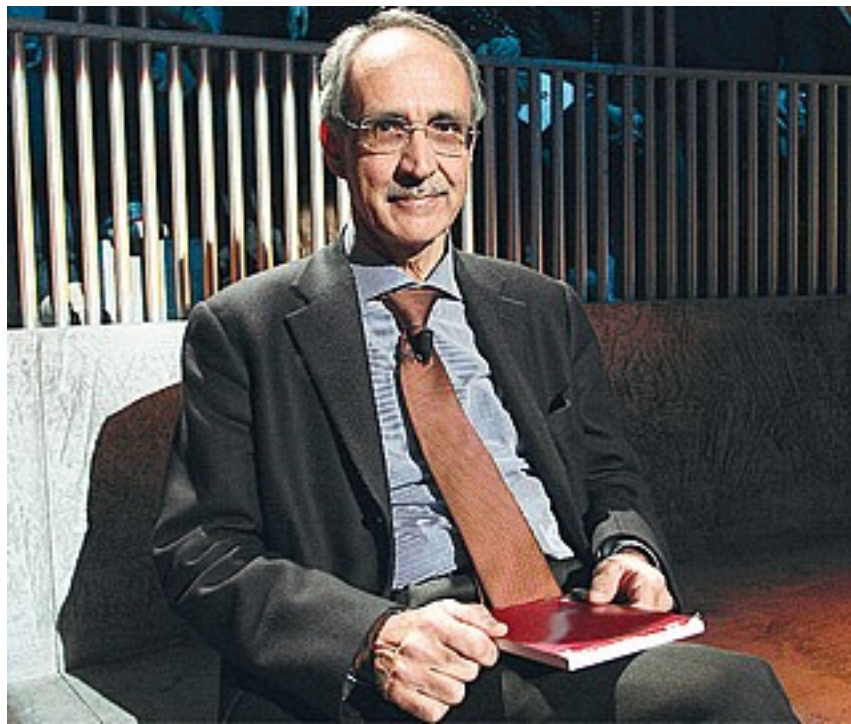
ragioni sistemiche è il contratto collettivo nazionale; e questo porta immediatamente con sé una perdita di peso di sindacati che si sono strutturati prioritariamente in funzione della contrattazione centralizzata».

Quando è cominciata questa crisi?

«A occhio e croce, con l'entrata dell'Italia nel sistema dell'euro. Certo, essa era già facilmente avvertibile nel primo decennio del nuovo secolo: è del 2005 il mio libro *A che cosa serve il sindacato*, nel quale mi sembra di avere individuato con precisione il ritardo del nostro sistema delle relazioni industriali rispetto a linee di tendenza nitidamente avvertibili su scala europea. Un ritardo poi manifestatosi in modo clamoroso con lo strappo della vicenda Fiat del 2010-2011».

Perché il sindacato fatica a intercettare i giovani e così a innescare quel rinnovamento di cui ha tanto bisogno?

«Perché i giovani hanno bisogno soprattutto di servizi di orientamento e di assistenza in un mercato del lavoro sempre più complesso e difficile; ma su questo terreno il sindacato italiano — tutto: anche quello confederale — è quasi completamente assente, occu-



pandosi di fatto soltanto dei lavoratori che un lavoro stabile lo hanno già trovato».

Però in Emilia-Romagna ci sono buoni esperimenti, buone collaborazioni, c'è molto dialogo con gli imprenditori...

«Sì. L'Emilia-Romagna, come il Veneto, si caratterizza per la felice coniugazione di un tessuto produttivo e di un tessuto civile entrambi molto evoluti e permeati da un senso civico forte e diffuso: questo si riflette anche su di un sistema di relazioni industriali che produce con facilità accordo e fiducia tra le parti. Col risultato che la Cgil, egemone in Emilia e Romagna, finisce con l'assumere di fatto atteggiamenti e comportamenti sostanzialmente partecipativi in azienda, simili a quelli del sindacato egemone nel Veneto, che è la Cisl».

Questa della contrattazione aziendale è davvero la strada che il sindacato dovrebbe imboccare prioritariamente, o esso fa bene a spingere sul contratto nazionale?

«Il contratto nazionale in Italia può svolgere la funzione di rete di sicurezza, di “disciplina di default”, che si applica nei casi in cui manca un contratto aziendale; possibilmente prevedendo schemi di collegamento tra retribuzione e produttività o redditività aziendale. Ma la contrattazione aziendale, quando a negoziare nell'impresa è un sindacato maggioritario, deve poter derogare e anche sostituire il contratto nazionale».

Secondo il paradigma inaugurato da Marchionne.

«Sì: un paradigma che con le grandi multinazionali può funzionare molto meglio rispetto al modello della contrattazione collettiva col baricentro a Roma. E noi abbiamo una necessità assoluta di rendere il Paese più attrattivo per i grandi investitori stranieri».

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Docente

Pietro Ichino (Milano, 1949), insegna Diritto del lavoro nell'Università degli Studi di Milano. È stato dirigente Fiom-Cgil, è giornalista, avvocato e senatore Pd.

Lo scenario

Da Coopsette alla Saeco, venti tavoli di crisi

Mentre una parte del Paese (e della regione) guarda al domani, alla «ripresina» e mostra con orgoglio i grandi risultati dell'export che hanno consentito a molte imprese di non risentire affatto della crisi, c'è un'altra parte della via Emilia che non ha nulla da festeggiare. Sono quelle ditte sparite nel gorgo della recessione e che con sé hanno trascinato tutto, operai, conoscenza, fornitori.

E ancora oggi non sono poche le aziende salite agli onori delle cronache perché in seria difficoltà. I tavoli di crisi censiti dalla Regione erano ben 20 al 31 marzo scorso e riguardavano il futuro di quasi 5.000 lavoratori. La vicenda tristemente più famosa è stata quella della Saeco di Gaggio Montano, sull'Appennino bolognese, che ha mobilitato un intero paese e addirittura Francesco Guccini pur di scongiurare il licenziamento di 243 persone su 558. Alla fine si è trovato un accordo per incentivare 239 esuberanti volontari. Idem



Striscione i lavoratori Saeco in regione

Al delegato-imprenditore piace il Jobs act

Iacuaniello, infermiere, ha aperto un sito di news assumendo con il decreto Poletti

Ferdinando Iacuaniello, 33 anni da Napoli, dopo la laurea in Scienze Infermieristiche e dopo aver girato tra Milano e Pavia, dal 2008 si è fermato a lavorare all'unità di rianimazione dell'ospedale Infermi di Rimini. Fino a dicembre è stato delegato territoriale Cisl per la sanità nella cittadina romagnola. Poi ha aperto Izeos Italia, la web company che si occupa di media, formazione e lavoro e che pubblica Nurse24.it, quotidiano d'informazione sanitaria. Non lavorando più al policlinico riminese la casacca del sindacalista l'ha dismessa.

Perché hai deciso di aprire questa attività?

«Perché è un sogno che si realizza. L'idea è nata nel 2012 con i miei colleghi Pietro Caputo e Angelo Del Vecchio. Ancora oggi c'è spesso confusione in questo tipo di informazione così specialistica, quindi, appassionati del giornalismo e del web, abbiamo creato il portale. Ogni mese registra 230.000 visitatori e più di 660.000 pagine viste».

Quante persone lavorano con te?

«Siamo in 4, ma prevediamo entro il prossimo anno di assumere altre persone».

Come ci si sente a passare dalle battaglie sindacali a gestire un'azienda in proprio e magari confrontarsi con i dipendenti?

«È molto strano firmare un contratto di lavoro al contrario. Fino allo scorso anno firmavo i contratti integrativi sotto la voce sindacato. Il mese scorso sotto la voce Datore di Lavoro».

I dipendenti li hai assunti con il Jobs act?

«Siamo 3 soci dipendenti e non potevamo accedere al Jobs act, perché eravamo tutti con un contratto a tempo indeterminato in precedenza. La redattrice che abbiamo assunto invece sì, ma non ha le agevolazioni per età, solo le agevolazioni perché non era dipendente in precedenza, ma come saprai le agevolazioni sono solo di 3.250 euro quest'anno. Non ci siamo fatti irretire dal risparmio, abbiamo voluto scegliere il migliore tra i 20 candidati che hanno risposto al nostro annuncio».

Cosa pensi della tua esperienza da sindacalista?



«La rifarei tutta, con la consapevolezza della fine. Il sindacalista non ha vita facile, non credo l'abbia mai avuta, ma nell'ultimo triennio è stato un susseguirsi di eventi negativi per i dipendenti pubblici. E sei sempre additato come quello che fa il sindacalista per scappare dal lavoro, invece fai le tue ore di lavoro e le altre 16 ore della giornata il sindacalista, cer-

cando di ritagliare tempo per te».

Oggi come sta il sindacato?

«È cambiato molto, non ci si riconosce più come appartenenza politica o come mezzo per migliorare il contratto. Le condizioni di lavoro nel pubblico, soprattutto in sanità sono congelate da troppo tempo e i dipendenti si rivolgono al sindacalista soprattutto per cause individuali. Ci vuole una rifor-

ma interna al mondo sindacale, serve cioè una vision aziendale: i sindacalisti devono essere professionisti del settore, la preparazione tecnica deve prevalere sulla mera provenienza lavorativa per affrontare le nuove sfide del diritto del lavoro nonché per garantire una continuità».

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

per i 521 della Cisa di Faenza: a oggi alle 130 mobilità incentivate hanno aderito in 100. Stesso copione per la Webasto di Molinella (248 dipendenti, le mobilità sono 36); per la Iter (182 tutti in mobilità); e la Sfir di Cesena con 12 su 20 totali. L'edilizia sul campo ha lasciato storiche cooperative come Coop costruzioni (340 operai) e Coopsette (544), Coop Querzoli a Forlì (124) in liquidazione coatta. Non va bene nemmeno a Cpl, dove sono a rischio in 1.300. Qui c'è un tavolo di monitoraggio che si aperto anche per i 15 punti vendita di Mercatone Uno (3 ancora chiusi), per i 914 tecnici della Electrolux e per i 220 della Demm del gruppo Paritel. Al ministero si sta discutendo pure della sorte di Industria Italiana Autobus che ha personale pure a Bologna (187 unità). Temono per il proprio posto anche gli 82 della Stampi Group: nella prima metà del 2015 sono stati messi in cassa integrazione e a luglio è scattata la solidarietà, ora ricevono stipendi a singhiozzo. Vive brutti momenti Rete 7, alla Open.Co e le acque cominciano ad agitarsi pure al petrolchimico di Ravenna, dove si teme la cessione di Versalis da parte di Eni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Inserzione a pagamento

Riflessioni di un imprenditore del mondo della pellicceria

IL NUMERO DEGLI OCCUPATI NEL SETTORE PELLICCERIA

Attenzione ai numeri degli occupati nel settore che da 100.000 in pochi anni è sceso a 30.000

Walter Paroli, titolare da 40 anni di Artigiana Pellicce di Modena, che si occupa produzione e riparazione di pellicce e capi in pelle, vuole sottolineare con questa sua testimonianza che il settore moda della vendita di pellicce è vivo e produttivo ma soprattutto che **MANTIENE E CREA POSTI DI LAVORO**.

La moda italiana che si esprime anche tramite capi di pellicceria è da sempre stata un volano per la nostra economia e lo sarà negli anni a venire.

Non è il caso di esprimere, da parte di alcuni stilisti, sentenze e giudizi negativi su questo mercato ed è bene che ogni imprenditore moda possa avere il suo spazio e le sue opportunità nell'economia italiana.

Per "giudizio negativo" Walter Paroli intende opinioni espresse pubblicamente sull'utilizzo della pelliccia che vanno a ricadere su quello che è il mondo occupazionale del settore, considerando che siamo in un'economia che è già di per sé in difficoltà.

Da considerare inoltre che la materia prima che viene utilizzata dalle pelliccerie italiane, ed

anche europee, viene acquistata da allevamenti del nord Europa che, a loro volta, danno lavoro a moltissime persone.

Walter Paroli, come la maggioranza degli operatori del settore pellicceria (operai specializzati che si sono messi in proprio) ha appreso la metodologia di lavorazione delle pellicce direttamente sul campo, lavorando giorno per giorno con grande motivazione e passione.

Questo potrebbe essere un settore dove tanti giovani che sono appassionati e motivati verso la creazione di capi d'abbigliamento di pelle e pellicceria potrebbero trovare occupazione e sarebbe un'ottima idea imprenditoriale quella di creare una scuola artigianale (con diverse sedi in Italia) con diversi maestri honoris causa che hanno i loro laboratori artigianali e che possono unirsi tra loro e dare questo tipo d'insegnamento.

Ci sono persone a favore e contro questi tipi di capi d'abbigliamento. Walter Paroli chiede semplicemente la possibilità, che deve essere data ad ogni persona, di fare le proprie scelte

senza ostacoli.

Perché, si chiede Walter Paroli, lo Stato non abbraccia questo progetto e rende l'apertura di questa scuole semplice e veloce togliendo tutti i regolamenti troppo severi che ora ci sono e che demotivano i maestri honoris causa?

Allo Stato non costerebbe nulla perché la materia prima viene portata direttamente dai pellicciai che diventerebbero insegnanti.

Come ultima riflessione, ma non per importanza, Walter Paroli sottolinea e fa notare come anche l'indotto di aziende che intervengono prima della lavorazione delle pellicce sia molto ampio ed anch'esso dia lavoro a migliaia di persone in Italia ed in Europa.

Se eliminiamo la pelliccia come capo moda, chiediamoci quante persone potrebbero perdere il posto di lavoro e chi potrebbe darne loro uno nuovo o, dare loro uno stipendio, magari sottraendolo ai nostri giovani.

Chiederemmo, forse, l'intervento dello Stato con ammortizzato-



Walter Paroli titolare di Artigiana Pellicce

ri sociali per mantenere queste persone?

Tenete presente, dice sempre Walter Paroli, che le pellicce anche datate vengono rivitalizzate e rimodellate.

Si elimina quindi in questo modo il problema dello smaltimento rifiuti che rimane ed esiste con le pellicce cosiddette ecologiche che, invece, inquinano e che possono creare anche problematiche alle persone che le indossano.

Non facciamo morire un settore dell'economia che da sempre crea ricchezza e posti di lavoro.

Artigiana Pellicce

Walter Paroli



E' sempre attivo
il servizio di riparazione
e rimessa a modello
ed il servizio
di pulitura
e ritiro usato

ARTIGIANA PELLICCE

SVUOTA TUTTO

A PREZZO di COSTO

SU TUTTI GLI ARTICOLI DI:

PELLETTERIA,

PELLICCERIA,

MONTONI,

CINTURE e BORSE

Via Emilia Est. N. 30 - Modena - Tel. 059/235353

L'INTERVISTA

Carlo Zini

Il numero uno di Cmb e dei costruttori di Legacoop
«Spero nell'avvio delle grandi opere. In futuro
l'edilizia dovrà integrare produzione e servizi»



«La ripresa parte dalle radici»

L'Ancpl

La storia

Case, industria
e progettazioni:
10 miliardi di ricavi
da oltre mille imprese

Carlo Zini, classe '55, laurea in ingegneria, presidente della Cooperativa muratori e braccianti (Cmb) di Carpi, è appena stato confermato al vertice dell'Ancpl, l'organizzazione della Lega che rappresenta tutte le cooperative di produzione lavoro italiane. Nei tre settori delle costruzioni, che rappresenta il 56% del giro d'affari totale, dell'industria (43%) e della progettazione (1%) fanno capo ad Ancpl 1.057 imprese, con un fatturato di oltre 10 miliardi di euro, 37 mila dipendenti e 24.500 soci.

Il 2015, che pure è stato l'anno horribile dell'edilizia cooperativa con la fine di due aziende storiche come la Cesi di Imola e la Coop Costruzioni di Bologna, ha rivisto nel complesso qualche segno più: il fatturato aggregato è aumentato del 3,1%, la produzione del 4,1%, l'occupazione del 2,2%. Ma quasi tutto il buono, per Ancpl, è venuto dalle piccole cooperative e dai pochi colossi del settore industriale come Cefla, Sacmi e Deco Industrie, mentre nelle costruzioni restano in difficoltà quasi tutte le aziende medio grandi, a partire dal mega consorzio Ccc, dalle reggiane Coopsette e Unieco, dalla Iter di Lugo.

Uniche eccezioni in regione sono la Cmc di Ravenna, di gran lunga la numero uno con 1,1 miliardi di fatturato, per il 50% in grandi appalti internazionali, e la Cmb, sempre in utile durante gli anni della crisi e con un fatturato cresciuto l'anno scorso da 500 a 560 milioni. La cooperativa guidata da Zini ha avuto negli anni la capacità di giocare su più tavoli. Al Sud è capofila dell'appalto da 600 milioni per il completamento della Salerno-Reggio Calabria, una maxi opera, principalmente in galleria, che sarà terminata entro l'anno, in anticipo sui tempi contrattuali. A Milano sta realizzando il grattacielo «Storto» progettato dall'archistar Zaha Hadid, scomparsa due settimane fa. Sorge nell'area dell'ex Fiera, ora ribattezzata di City Life e sarà la sede delle Generali; una sfida tecnologica da 110 milioni di euro. Nello stesso tempo realizza con successo quartieri residenziali e housing sociale nell'hinterland del capoluogo lombardo. Ma il vero cavallo di battaglia sono gli ospedali «chiavi in mano» in concessione, che Cmb realizza in project financing con tanto di attrezzature, manutenzione e servizi.

Cmb e Cmc, assieme a Cefla, Manutencoop, Coopservice, Camst e Sicrea, hanno appena costituito il consorzio Integra che con un capitale di 42 milioni rileverà da Ccc il ramo d'azienda che si occupa di acquisizione lavori e che dà lavoro a 55 dipendenti. Permetterà così a Ccc di proseguire l'attività nei collaudi e nella gestione delle partecipazioni, in continuità aziendale.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chi è

Carlo Zini, Modena, 1955, nel 2014 è stato riconfermato presidente dell'Associazione nazionale delle cooperative di produzione e lavoro. È presidente anche della Cmb di Carpi e consigliere di Unipol Gruppo Finanziario S.p.A.

di Massimo Degli Esposti

Presidente Zini, il numero uno dell'Ance regionale Stefano Betti dice che il crollo del settore costruzioni in Emilia-Romagna si è arrestato, ma è ancora presto per essere ottimisti. Dal versante cooperativo la vedete allo stesso modo?

«In generale sì. Il mondo cooperativo ha resistito un po' più a lungo di quello privato, cercando almeno di tutelare l'occupazione che è la nostra ragione sociale; ma alla fine, dal 2011-2012 in poi, l'onda lunga della crisi venuta dal Sud ha travolto anche noi. Ora il fenomeno si sta concludendo. Ripartire, però, sarà molto difficile. Non dimentichiamoci poi dell'enorme quantità di immobili rimasti in mano alle banche per l'insolvenza dei creditori. Finiranno sul mercato e sarà un altro bagno di sangue per i prezzi».

Un quadro a tinte fosche...

«Senza esagerare, però. Nel settore auto abbiamo visto che dopo sette anni di stasi la domanda ha ripreso slancio. Prevedo che con gli immobili accadrà lo stesso. L'abitazione è un bene di prima necessità. Le case, come le auto, invecchiano e un nuovo acquisto non si può rinviare all'infinito. Per ora vediamo un aumento nella richiesta di mutui e una lieve ripresa delle compravendite. Spero siano i segnali di un'inversione di tendenza».

Cesi e Coop Costruzioni sono gli ultimi caduti nelle vostre fila. Resisteranno gli altri colossi pericolanti, a partire da Ccc, Coopsette, Unieco, Iter?

«Con la nascita di Integra abbiamo garantito la continuità aziendale al Ccc. Le altre cooperative in crisi sono impegnate nella soluzione dei loro problemi. Ma tutto dipende dal mercato, dalla ripartenza dei grandi progetti infrastrutturali e dalla politica urbanistica».

Il sistema Lega, e voi come Ancpl, non potete fare nulla? La Cesi, secondo qualcuno, è stata abbandonata a se' stessa e le fusioni di cui si era tanto parlato, per esempio Coopsette e Unieco, non sono andate in porto...

«La Cesi non è stata abbandonata: ci siamo

svenati, ma purtroppo anche i 120 milioni investiti non sono bastati. Fusioni e aggregazioni non sono la medicina per tutti i mali. A volte funzionano, altre no. Abbiamo visto Open.co, dove l'unione di più realtà operanti negli infissi non ha evitato la crisi. Io credo di più a forme di integrazione fra diverse tipologie di azienda, per esempio le costruzioni e i servizi, che diano una risposta a domande di mercato più complesse».

Modello Integra?

«Appunto. Con il nuovo codice degli appalti assisteremo alla concentrazione delle stazioni di committenza, con capitolati molto complessi. Ci dovremo presentare con offerte che comprendono project financing, capacità progettuali, piani di gestione e manutenzione. Poche aziende hanno tutto al proprio interno, ma tutte possono trovarlo all'interno del mondo Lega con il sistema dei consorzi».

La sua cooperativa, la Cmb di Carpi, è già una Integra in miniatura. Per questo è



Con il nuovo codice degli appalti assisteremo alla concentrazione delle stazioni di committenza, con capitolati molto complessi. Dovremo presentare offerte che comprendono project financing e capacità progettuali

ancora in salute?

«Noi abbiamo anticipato i tempi. Nell'edilizia abitativa offriamo cinque anni di gestione energetica e manutenzione; nell'edilizia ospedaliera, che è il nostro fiore all'occhiello, ci occupiamo anche dell'allestimento tecnologico e dell'intera gestione della struttura. Sappiamo fare innovazione, come stiamo dimostrando a Milano nella torre di Zaha Hadid. Sappiamo gestire appalti complessi come quello della Salerno-Reggio Calabria».

Quindi, almeno per Cmb, crisi finita?

«Il bilancio 2015 lo stiamo chiudendo, probabilmente con risultati migliori rispetto ai 560 milioni di fatturato del preconsuntivo. L'obiettivo per quest'anno è di toccare i 600

milioni e stimiamo di superare i livelli pre crisi nel 2020, arrivando ai 700 milioni. Come vede, siamo un diesel; e soprattutto non facciamo passi più lunghi della gamba».

La Cmc di Ravenna, altra isola felice del mondo Lega, si è buttata sui grandi appalti internazionali. Le vostre cooperative del settore industriale con l'export hanno salvato i bilanci e già l'anno scorso hanno battuto tutti i record pre crisi. E la Cmb?

«Il nostro obiettivo è raggiungere nel triennio una quota di lavoro estero del 20%. Puntiamo molto sull'Iran, per esempio, che ha grandi potenzialità nel settore ospedaliero. Ma nelle costruzioni andare all'estero è un po' come andare sulla luna: non basta volerlo e non ci si può improvvisare. Servirebbe un capitale di diverse centinaia di milioni, mentre in una cooperativa dove i soci possono versare al massimo 100 mila euro si fa fatica a mettere insieme 40-50 milioni».

Infatti Cmc pensa di creare una Spa da quotare in Borsa, sul modello di Unipol. E' una strada percorribile per Cmb e o per altre grandi cooperative di produzione lavoro del settore industriale vostre associate come Sacmi, Cefla o Deco?

«In questa fase ci basta utilizzare bene gli strumenti di credito tradizionali. Certamente quando i fatturati arrivano attorno al miliardo, come nel caso di Cmc o di Sacmi, diventa difficile sostenere un sviluppo accelerato senza accedere al mercato dei capitali. Questo è un tema che dobbiamo porci».

In conclusione: come si esce dalla crisi?

«La ripresa deve partire da qui, dove abbiamo le nostre radici. Il presidente Bonaccini ha promesso l'avvio di opere come Cispadana e Passante e questo fa ben sperare. L'esperienza della ricostruzione post sisma ci ha permesso anche di mettere a punto procedure e know how per la riqualificazione urbana che sembra essere l'obiettivo della Regione quando parla di sviluppo edilizio a consumo zero di territorio. Ma attenzione. Senza interventi pubblici per abbattere i valori fondiari, i costi diventano insostenibili. A Milano i prezzi nei quartieri riqualificati viaggiano a 7-8 mila euro al metro quadrato, mentre noi abbiamo bisogno di case migliori per i comuni mortali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

INNOVATORI

La super **batteria** che immagazzina il sole

I modenesi Vittorio Balugani ed Ettore Uguzzoni con la loro Aton producono un sistema per stoccare l'energia in eccesso degli impianti fotovoltaici: già 1.110 gli apparecchi installati

Nei giorni in cui il mondo economico fibrillava con i 300.000 ordini incassati da Tesla per la sua auto elettrica low cost, la Model 3, il distretto della meccatronica modenese svelava in un hotel nei pressi dell'aeroporto di Bologna una delle sue nuove creature: una startup che punta anch'essa a entrare di peso nel settore della green economy.

«Abbiamo tutti i mezzi necessari per crescere in maniera importante», affermava a margine della conferenza Vittorio Balugani. Che è presidente del gruppo Sorgenti Emiliane (in portafoglio marchi come Lieta e Nocera umbra), ma parlava come managing director di Aton Green Storage, l'azienda creata due anni fa assieme a Ettore Uguzzoni, oggi suo general manager, e prima a capo di Alfa Progetti, specializzata nel monitoraggio delle batterie. «La nostra forza, rispetto a colossi come Samsung e Bosch, è il prezzo e il Made in Italy», certificava Balugani. La fiducia dei due soci veniva tutta da Ston, l'accumulatore di energia elettrica predisposto per la maggior parte degli impianti fotovoltaici domestici già esistenti. Ston permette di immagazzinare

in grosse batterie al litio ferrofosfato l'energia solare in esubero che verrebbe altrimenti ceduta ai gestori come Enel e che così modo può essere utilizzata per le utenze future della casa. Dotato di connettività wi-fi e 3G, il dispositivo trasmette in tempo reale i dati relativi al funzionamento, caratteristica che lo rende accessibile da pc, smartphone o tablet e monitorabile da remoto. Le «pile» partono da tutti da una capacità di 5 kilowattora e salgono fino a 20.

«La detrazione Irpef per impianti fotovoltaici è del 50% in 10 anni. E se aggiungiamo Ston, possiamo calcolare che mediamente in 7 anni il cliente potrà rientrare dell'investimento totale in pannelli — osserva Uguzzoni — inoltre tra dieci anni il costo della batteria sarà ancora più basso, a quel punto l'utente potrà semplicemente estrarla dal nostro apparecchio e sostituirla». È questa infatti la «pietra filosofale» del ventunesimo secolo, quello intorno a cui tutte le aziende hi-tech si stanno arrovelando: trovare una pila piccola e di lunga vita.

Punta di diamante di Aton è un'equipe di 10 ingegneri guidati dal senior Alberto Ferrero che, prima di Ston, avevano in-

Inventori

Vittorio Balugani ed Ettore Uguzzoni, soci fondatori della Aton Green Storage di Spilamberto. A destra Ston, l'accumulatore di energia solare



ventato Ra.Storage, un altro accumulatore per nuovi impianti fotovoltaici. A Spilamberto, dove ha sede, lavorano anche altri 18 operai che assemblano il magico marchingegno. «Siamo una startup che ha venduto in

Italia 1.100 impianti — rivela orgoglioso il managing director — partiti da zero, nei primi 6 mesi abbiamo fatturato 2 milioni e ora siamo pronti ad arrivare a un picco massimo di produzione di 220 impianti al gior-



no».

I mercati a cui guarda l'impresa modenese, oltre a quello interno, sono la Spagna, la Repubblica Ceca «e speriamo di entrare presto in Germania e Sud Africa». E se le vendite dovessero andare anche troppo bene? «Se l'azienda avrà una crescita verticale esponenziale possiamo rivolgerci alla Borsa o a dei fondi. Non possiamo paragonarci a colossi come Tesla o Samsung, ma pensiamo di riuscire a fare un buon lavoro». Intanto Aton va ad aggiungersi ai miracoli energetici del Modenese come la superbike elettrica Energica, ideata dal catteraneo gruppo Crp.

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA



OPERIAMO A LIVELLO NAZIONALE



SERVIZI

- Portierato / custodia
- Eventi e Manifestazioni
- Servizi antitaccheggio
- Prevenzione rischi aziendali
- Stewart e hostess
- Bodyguard e driver
- Investigazioni
- Vigilanza
- Safety aziendale (legge 626)
- Logistica
- Antifrode Assicurativa

LE NOSTRE REGOLE

- **AFFIDABILITÀ:** garanzia del servizio
- **EFFICACIA:** funzionalità del servizio
- **PERSONALIZZAZIONE:** flessibilità e disponibilità alle esigenze del cliente
- **RAPIDITÀ:** capacità di ottimizzare l'organizzazione del servizio in breve tempo
- **CONVENIENZA:** rapporto tra costo e qualità
- **SICUREZZA:** rispetto delle procedure per la prevenzione del rischio nei servizi svolti
- **PROBLEM-SOLVING:** attitudine alla risoluzione di problematiche inattese



Perché Scegliere Noi

- La nostra lunga esperienza maturata in anni di attività, la nostra straordinaria professionalità e i nostri agenti costantemente sottoposti a formazione e aggiornamento sono per te una garanzia di successo, per vivere in serenità i tuoi eventi e il tuo business.
- In questi anni abbiamo svolto con successo centinaia di lavori, garantendo la sicurezza di tantissime aziende su tutto il territorio nazionale. I nostri servizi vanno dal portierato alla vigilanza, alla custodia e possono risolvere i tuoi problemi di sicurezza.

CONTATTI

I.S.S. Service
NUMERO VERDE 800 913494
 Cell. 328 4577648
info@servizi-sicurezza.com
www.servizi-sicurezza.com



**SEMPRE PRONTI A RISPONDERE
AD OGNI TUA DOMANDA**

MONOPOLI

Così si **spegne** il sogno della piccola Apple di Cesena

Concorrenti agguerriti e taglio alle commesse pubbliche hanno decretato la fine di Olidata

Era speciale, anzi unica. Una piccola azienda sempre un passo avanti agli altri, costretti a inseguirla. Anche giganti come **Compaq** e **Ibm**. Poi la parabola dell'Olidata iniziò la sua discesa, conclusasi malinconicamente venerdì 25 marzo 2016 con la decisione del cda di mettere la società in liquidazione.

Sì, la storia dell'azienda nata a Cesena il 29 aprile 1982 è davvero una parabola disegnata a cavallo dei due secoli. Prima i meravigliosi anni Ottanta, in cui nella sede di Pievesestina le idee seguivano le idee ed erano la linfa, mentre la rapidità con cui venivano prese le decisioni era il vaso in cui scorreva. Poi il declino e la rovinosa caduta. Una storia che ha soprattutto un nome e un cognome: **Carlo Rossi**. Geniale, vulcanico, fu lui, assieme al socio **Stefano Savini**, a fondare Olidata come «Software House» specializzata nella produzione di pacchetti applicativi nel settore contabile e amministrativo. Il nome, Oli-data, richiamava insieme la Olivetti (di cui Rossi e Savini erano concessionari per macchine da ufficio) e i primi programmi per computer.

Già l'esordio fu rivoluzionario, grazie al pacchetto «Picam», un software di gestione di dati contabili che rappresentò una svolta per l'epoca e si impose subito sul mercato. Un anno dopo Olidata produceva e commercializzava la sua prima gam-

ma di personal computer. Poi grazie a un'altra geniale intuizione fu la prima azienda del settore a inserire il sistema «Build to order», che consentiva di produrre pc personalizzati in base alle richieste del cliente. Fu un'ascesa vorticoso che portò Olidata a costruire una rete commerciale su tutto il territorio nazionale: 400 rivenditori autorizzati, 75 centri tecnici certificati. I computer Olidata erano ovunque. I fatturati volavano. Si passò dai 75 miliardi di lire del 1991 ai 380 del 1998. E i dipendenti arrivarono ad essere circa 200.

Ma c'era anche un altro aspetto. Chi lavorava allora all'Olidata si sentiva speciale, era come far parte di un gruppo di eletti, di privilegiati che cavalcavano l'onda dell'informatica. Per circa vent'anni è stato così, talmente inebriante da farsi venire le vertigini, da sentirsi bravi, forti, invincibili. E tutto sembrava non dovesse finire mai. Anni di crescita vorticoso culminati nella quotazione in Borsa avvenuta nel 1999.

Ma ecco arrivare il 2000, ecco l'inizio della curva verso il basso.

Il successo

Si passò dai 75 miliardi di ricavi del 1991 ai 380 del 1998, i pc Olidata erano ovunque



Tecnologia Olidata è nata nel 1982 a Pievesestina, in provincia di Cesena

Nel maggio di quell'anno Rossi viene arrestato con l'ipotesi di reato di associazione a delinquere finalizzata alla frode fiscale per alcune decine di miliardi di lire. Trascorre un mese nel carcere di Opera (Milano), dove, già sofferente per questioni cardiache, le sue condizioni si aggravano. A febbraio 2005 la sentenza di primo grado: tre anni e due mesi di carcere. Un anno dopo il tribunale, in appello, ribaltò il verdetto per la segretaria di Rossi, su cui pendevano le stesse accuse, ma il fondatore dell'Olidata era morto un mese prima.

Il declino dell'azienda ha però anche altre chiavi di lettura, co-

Coscienza

I dipendenti si sentivano speciali, era come far parte di un gruppo di eletti

me ci spiega l'ingegner **Marco Sangiorgi**, nipote di Rossi, in azienda dal '98 e alla guida di Olidata dal 2010 al 2015: «Il mercato è cambiato tantissimo. Pensiamo alla situazione attuale: i competitor ormai sono 4-5 grandi nomi. Era inimmaginabile continuare a essere un punto di riferimento. Così ci siamo ristrutturati, puntando molto sulle forniture alle amministrazioni pubbliche. Ma quello è un settore dove i margini sono bassissimi. E soprattutto con tempi di pagamento biblici: 200-250 giorni. Ci sarebbe voluta una forte iniezione di capitale. E le linee di credito erano azzerate».

Il colosso asiatico **Acer** nel 2009 acquista il 29,9% delle azioni del gruppo e fino al 2014 ne detiene la maggioranza. Poi entra in campo l'imprenditore **Riccardo Tassi**, forlivese, titolare di **Le Fonti Capital Partner srl**. Un'operazione da un milione di euro. Tutto inutile. Il bilancio 2014 di Olidata segnala

un fatturato di circa 40 milioni e una perdita che sfiora i 4 milioni di euro. Il colpo di grazia lo dà la decisione della Consip di «considerare risolta la convenzione per la fornitura in acquisto di personal computer desktop a ridotto impatto ambientale e dei servizi connessi per le pubbliche amministrazioni». Servirebbero almeno 5 milioni per la ricapitalizzazione, ci sono i debiti con le banche da ristrutturare. Quando il cda alza bandiera bianca i dipendenti sono 27. A fine marzo il titolo viene sospeso in Borsa a tempo indeterminato. Lo stesso Tassi e **Marinella Rossi** vengono indicati come liquidatori, ma quest'ultima ha subito rinunciato per motivi personali. «Cosa provo ora? Tanta amarezza — dice Sangiorgi — ma anche la consapevolezza di aver vissuto un'esperienza straordinaria e forse irripetibile».

Maurizio Andreoli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Crif Ratings: il mercato ha sete di «**wine bond**»

Dopo il Parmigiano, anche il settore vitivinicolo avrebbe le carte in regola per accedere alle obbligazioni

Da sapere

● A febbraio 4 Madonne Caseificio dell'Emilia lancia il primo prestito obbligazionario garantito da forme di Parmigiano Reggiano

● Lo studio di Crif Ratings vede la possibilità di replicare l'emissione bond anche per il mondo del vino

● Sarebbero 15 le aziende vitivinicole con i criteri in regola per questa operazione

Dopo i «Parmesan Bond» potrebbero arrivare i «Wine Bond». Lo ipotizza Crif Ratings, l'agenzia di rating del gruppo bolognese Crif, in uno studio sull'assetto patrimoniale e finanziario delle principali aziende vitivinicole italiane. La conclusione è che gran parte di esse, nell'ambito di quelle con fatturati superiori ai 20 milioni di euro l'anno, avrebbe le caratteristiche ideali per ricorrere a forme di finanziamento alternative al tradizionale, e ora problematico, credito bancario. Con grandi vantaggi su costi, durate e prevedibilità dei finanziamenti.

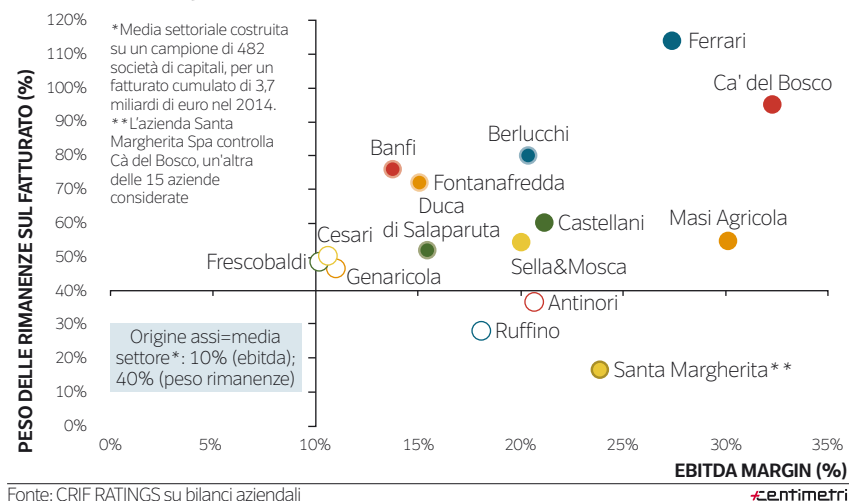
Come già avvenuto in gennaio per il caseificio cooperativo modenese produttore di Parmigiano Reggiano, anche per i produttori di vino si tratterebbe di emettere «mini-bond» (obbligazioni societarie a medio termine), garantiti dall'ingente valore del magazzino. Il re dei formaggi e il vino pregiato, infatti, hanno in comune il lungo periodo di invecchiamento: fino a 36 mesi per il primo, da due a sei

anni per il secondo. Per le aziende si tratta di immobilizzare consistenti masse finanziarie, con un ritorno economico elevato e certo, ma posticipato nel tempo. Secondo Crif Ratings almeno quindici «griffes» italiane del vino avrebbero la possibilità di emettere titoli garantiti riscontrando un forte interesse da parte degli investitori, anche internazionali. Nel caso dei «Parmesan Bond» già in circolazione si parla di titoli a sei anni, con rendimento annuo del 5% e una garanzia legata alle forme di grana stoccate in magazzino per la maturazione.

«Per il vino ipotizziamo strumenti analoghi — dice Paolo Bono che con Francesca Fraulo ha curato il rapporto — anche se non escludiamo che i tassi spuntati sul mercato possano essere anche più convenienti per emissioni di aziende particolarmente solide e accreditate, quindi in grado di ottenere rating elevati». Il settore vitivinicolo italiano, fa poi notare Bono, sta vivendo un momento di grazia, con quote di esportazione

Top 15 aziende vitivinicole per marginalità unitaria (2014)

Posizionamento rispetto alla media di settore



crescenti e prezzi in deciso aumento. I tassi di default nel settore, nota poi un altro studio realizzato da Crif Ratings in collaborazione con Wine Monitor di Nomisma, risultano ampiamente al di sotto della media del Food & Beverage. Ciò è evidente sia con riferimento a incagli e sofferenze bancarie che per i default pubblici (procedure con-

corsuali o pregiudizievoli). Nel 2015 i tassi di default si attestano rispettivamente al 3,9% e 0,5%, sensibilmente inferiori a quelli del complessivo comparto rispettivamente il 4,4% e lo 0,9% e ormai migliori rispetto ai livelli pre-crisi. Un altro elemento di interesse, questo, sia per gli investitori, che affrontano un rischio decrescente, sia per gli

emettitori che possono spuntare condizioni migliori.

Osservando le prime 15 imprese italiane per marginalità unitaria, per circa l'80% di esse il peso del magazzino rispetto al fatturato è superiore al 50% e raggiunge nel complesso del campione un valore di 400 milioni di euro. Proprio il peso finanziario dello stock di magazzino, conclude lo studio, costituisce l'ostacolo principale al riposizionamento verso l'alto della produzione, che però consentirebbe prezzi di vendita e margini unitari superiori e il presidio dei mercati internazionali. Da qui la valida alternativa del mercato obbligazionario. Tanto più se il valore del magazzino può essere utilizzato a «garanzia» del debito e quindi a riduzione del suo costo. Il tema è particolarmente attuale per i grandi produttori cooperativi emiliano romagnoli, al vertice delle classifiche per fatturati, ma ancora troppo sbilanciati nelle produzioni di massa a bassa marginalità.

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



cinquerosso

FASHION RESEARCH ITALY

BOLOGNA, VIA BORGONUOVO 5 - 051 220086
sede legale

LA FONDAZIONE FASHION RESEARCH ITALY
VALORIZZA CREATIVITÀ, TALENTO, INNOVAZIONE
TRACCIANDO LE TRAIETTORIE DEL CAMBIAMENTO.

MASTER IN FASHION, DESIGN & TECHNOLOGY
CON L'UNIVERSITÀ DI BOLOGNA E CORSI DI ALTA
FORMAZIONE SULLE PIÙ MODERNE TECNOLOGIE
PER LA COMUNICAZIONE DEL MADE IN ITALY.

ARCHIVIAZIONE SCIENTIFICA E DIGITALE DEL
PATRIMONIO FOTOGRAFICO DELLE ECCELLENZE
FASHION, DI UN FONDO DI 20.000 DISEGNI DIPINTI
A MANO E 5.000 VOLUMI PER GLI UFFICI STUDI.

www.fashionresearchitaly.org

FRI
FASHION
RESEARCH
ITALY

CASI DI SCUOLA

«Lavorando con le università si può inventare tutto ciò che ancora non esiste in commercio: è così che bisogna fare ricerca». Non fa altro che ripeterlo Vittorio Cavirani, direttore operations di Elettric80, mentre ripercorre la storia di un'azienda che in oltre tre decenni è riuscita a diventare «leader assoluto nelle applicazioni di logistica automatizzata completa, dalla materia prima al carico camion». Nei 13.000 metri quadrati di capannoni in una vallata di Viano, vicino a Reggio Emilia, ci sono circa 350 persone che riescono a realizzare ogni anno qualcosa come 300 tra robot intelligenti, veicoli a guida laser e relativi software di gestione, rispondendo alle esigenze logistiche di multinazionali come Barilla, Ferrero, Nestlé, Unilever, Coca Cola, Pepsi, Vinadio e Sofidel. «Sono arrivato qui nel 1987 e il mio obiettivo era quello di non lavorare più per conto terzi, ma di inventare qualcosa di nostro», racconta ancora Cavirani, alla guida di Elettric80 insieme al presidente Enrico Grassi.

Grassi è un personaggio strano in tutta Emilia; per il suo eccentrico abbigliamento (immane tenuta da cowboy e mai una cravatta a memoria d'uomo), il pizzetto da generale Custer, la passione per la caccia e i cavalli, l'hobby della campagna e dell'aceto balsamico. Fu lui, con tre amici elettrotecnici appena rientrati dal servizio militare, ad avviare una piccola azienda di cablaggi elettrici, chiamandola appunto Electric80. Dieci anni dopo, nel 1991, i dipendenti



Duo Enrico Grassi, Presidente di Elettric 80 e a destra Vittorio Cavirani, ad di Elettric 80

Il cowboy che sussurra ai robot

Cresce (e assume) Electric 80, l'azienda di Viano fondata dall'eccentrico Enrico Grassi. I suoi carrelli a guida laser nei magazzini di tutto il mondo

non superano le 10 unità, ma le cose sono già cambiate: l'intuizione è realizzare veicoli in grado di spostarsi autonomamente in magazzino e movimentarne le merci.

Nel 1992 nasce così «Primo», un veicolo a guida laser, realizzato in collaborazione con l'Università di Göteborg. Poco dopo arriva «Freeway», sistema robotizzato di palletizzazione e movimentazione merci, e la storia di Elettric80 di-

venta tutta in ascesa. Forse anche troppo velocemente, tanto che nel '99 le grandi sfide del mercato internazionale, al quale l'azienda ormai deve ambire, spaventano i soci fondatori che decidono di vendere. Carlo De Benedetti fiuta l'affare e si fa avanti con un'offerta «impossibile da rifiutare per chi, come noi, stava affrontando questa sfida da autodidatta e non senza difficoltà», ammette Cavirani. Nel 2001,

però, la proprietà passa a sua volta al gruppo elvetico SIG e così «noi abbiamo cominciato a studiare seriamente e a capire molte cose. Abbiamo acquisito fiducia in noi stessi e nel 2004 abbiamo ricomprato l'azienda, che in quel momento aveva 149 dipendenti».

Oggi, oltre a quelli che ogni giorno si recano a Viano, tra produzione, customer care, ricerca (della quale in sede si occupano 12

ingegneri), magazzino e uffici tecnici, ce ne sono tanti altri in giro per il mondo, per un totale di ben 480 dipendenti, metà dei quali laureati, con età media di 35 anni. «Puntiamo sui giovani perché anche se non hanno esperienza portano con sé la mentalità giusta per guardare al futuro» continua il direttore generale, sottolineando la vicinanza di Elettric80 al mondo universitario. Al Campus di Parma

si lavora a stretto contatto coi dipartimenti di Ingegneria in grado di sostenere la ricerca aziendale, a Cracovia c'è un vero e proprio ufficio «circondato da cinquemila studenti» e in più, ogni anno, Elettric80 finanzia almeno sei o sette dottorati di ricerca negli atenei della zona. E quasi sempre, rimarca ancora Cavirani, questa esperienza si trasforma in un vero contratto di lavoro per i dottorandi.

Trovare però le professionalità giuste non è sempre scontato, alcune università hanno una programmazione sbagliata negli studi e così, continua il direttore operations, sembra quasi ci siano più aziende che richiedono determinate competenze che neolaureati pronti a soddisfarle. «Ogni anno puntiamo ad assumere almeno 30 persone, ma non è facile trovare ingegneri elettronici. Basti pensare che finora quest'anno siamo riusciti ad assumerne solo tre». Tuttavia Elettric80 continua a crescere: il fatturato del 2015 ha toccato i 120 milioni di euro (nel 2003 era di 28 milioni), senza dimenticare i 25 milioni della consociata Bema, che con i suoi 85 dipendenti si occupa di fasciatori robotizzati. Le filiali, contando anche gli uffici commerciali, sono negli Stati Uniti, in Cile, Polonia, Brasile, Svezia, Australia, Dubai, Messico e Russia; i mercati di riferimento sono a nord del Vecchio Continente e dall'altra parte dell'Atlantico, ma a breve si arriverà anche nel sud-est asiatico «per assecondare i nuovi progetti dei clienti» assicura Cavirani.

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

BE-WIZARD!®

DIGITAL MARKETING AUTOMATION

15-16 aprile 2016
Palacongressi di Rimini

MOLTO PIÙ DI UN CORSO
DI WEB MARKETING

Il 15 e 16 Aprile al Palacongressi di Rimini non perdere BE-Wizard!, la più ampia e specializzata offerta formativa in ambito Digital Marketing.

Due giornate di studio con i migliori relatori nazionali e internazionali, 5 sessioni con approfondimenti verticali per costruire il tuo percorso formativo personalizzato.

BE & SHARE
IN DUE È PIÙ BELLO E CONVIENE



IN DUE

È PIÙ BELLO E CONVIENE

BE-WIZARD!
webmarketingevents

TITANKA!
WEB COMPANY SPA

PA promozione alberghiera

www.be-wizard.com | tel 0549.905302

IN VETRINA

Il Salone del Mobile si affaccia sulla via Emilia

Le aziende presenti a Milano saranno 53
Il loro export nel 2015 valeva 920 milioni

Emilia-Romagna dell'arredo va a Milano. Sono 53, su oltre 2.000, le aziende della regione al Salone del Mobile al via domani. Fino a domenica affolleranno i padiglioni dell'expo organizzato da Federlegno. Ci sono giganti leader nel loro settore, come **Florim**: l'azienda di Fiorano Modenese conta 1.300 dipendenti in tutto il mondo ed esporrà le applicazioni delle sue nuove lastre di ceramica. Altri, come **Paolo Castelli**, sono in forte espansione e si stanno trasformando da azienda familiare a impresa industriale.

Ma accanto a queste realtà ce ne sono di minuscole. **Davide Medri** vive a Cesena e, insieme a due collaboratori, va a Rho con un lavoro molto particolare: «Porto una collezione in mosaico di marmi, "La Classicità nella strada". Ho disegnato la testa di Augusto e il busto della Venere di Milo. Queste forme diventano ante di lamiera, servono a coprire un contenitore».

Chi è



Alessandro Battaglia, responsabile Cna Internazionali

Il Salone del Mobile è fatto di diverse manifestazioni concomitanti. Trenta aziende partecipano al Salone internazionale del mobile, altre dieci sono all'interno Salone internazionale del complemento d'arredo. Alle due biennali — il Salone internazionale del bagno ed Eurocucina, con l'evento collaterale Technology for the kitchen — partecipano 24 realtà emiliane. Saranno rappresentate otto province su nove. Vengono da Bologna Calibe, Falper, Marigò Creazioni, Renzo Romagnoli, Celso Calesini, Cem, Ilpo, Ipe, Paolo Castelli e Venturi Arte. Undici imprese sono della provincia di Forlì-Cesena: oltre a Davide Medri, anche Effegibi, Technogym, Astor Poltrone e Divani, Cierre Imbottiti, Club House, Dom, Gamma Arredamenti International, Imperfettolab, Momenti di Matteo Bagnai e Tumidei. Detto di Florim, le altre modenesi sono Ceramiche Mutina, Etruria Design, Il Tempo Del, Lacus, Laminam, Petra-

I dati dell'export

Gennaio-Dicembre 2015. Valori in euro

	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili) articoli in paglia e materiali da intreccio	Apparecchiature per illuminazione	Mobili	TOTALE L-A	Var. % 2015/2014
Francia	21.629.676	23.448.022	134.014.877	179.092.575	-0,6%
Stati Uniti	20.415.455	12.624.748	38.939.111	71.979.314	13,4%
Germania	16.340.370	14.320.983	31.194.722	61.856.075	3,2%
Arabia Saudita	3.540.113	5.908.870	41.358.532	50.807.515	34,9%
Regno Unito	6.055.600	7.695.105	24.475.168	38.225.873	1,2%
Svizzera	4.306.745	4.056.001	28.232.093	36.594.839	0,2%
Emirati Arabi Uniti	2.314.213	5.081.962	28.100.701	35.496.876	12,0%
Turchia	4.797.375	2.992.877	23.666.249	31.456.501	-9,6%
Grecia	3.318.752	2.991.439	24.808.812	31.119.003	-13,0%
Russia	4.090.448	4.331.784	19.565.832	27.988.064	-30,9%
Spagna	3.840.619	6.965.234	16.994.010	27.799.863	2,8%
Qatar	1.333.329	5.202.242	15.693.526	22.229.097	20,9%
Israele	1.347.006	2.505.224	16.553.566	20.405.796	1,0%
Croazia	2.845.576	1.717.613	14.106.324	18.669.513	14,0%
Cina	818.931	3.606.711	13.871.757	18.297.399	22,5%
Altri	58.179.647	67.426.056	159.406.593	285.012.296	7,2%
TOT. EMILIA ROM.	155.173.855	170.874.871	630.981.873	957.030.599	3,9%

Fonte: Centro Studi Federlegno Arredo Eventi Spa su dati ISTAT

centimetri

cer's Ceramics, Claudia Barbari, Budri, Vela Arredamenti. Ci sono poi le parmensi Barj Buzzoni, Scic, Ghilba, La Contessina, Nft, Pezzani e Verzelloni, le regiane Gaia, Antartidee, Bertazzoni, Smeg, Arteinmotion, Biliardi Cavicchi e Cava, le raven-nati Fos Ceramiche, Atl Group e Sisis, le piacentine Rabitti 1969, Sitap e Driade e le riminesi Ballarini e Ferrimobili.

L'esercito delle emiliane non si limita alla fiera, ma è presente anche al Fuorisalone. C'è chi,

come Florim e Laminam, partecipa a entrambe le iniziative. Altre si concentrano sull'evento non ufficiale: the B-Side, progetto dell'emiliana **San Persiceto Marmi**, parteciperà al Din di Lambrate. Diverse aziende partecipano a un'iniziativa di Cna all'Opificio 31: oltre all'esposizione, incontri b2b per mettersi in contatto con potenziali acquirenti. L'evento serve soprattutto a trovare nuovi clienti nell'unico mercato in crescita: l'estero.

Per alcuni rivolgersi agli stra-

nieri è una scelta obbligata: «Il nostro mercato è al 95% estero, perché copriamo un segmento di alto livello e produciamo prodotti di nicchia» spiega Emanuela Ravelli, che con Verter Turrone dà vita a **Imperfettolab**. Nel 2015 il valore delle esportazioni ha sfiorato i 920 milioni di euro, in aumento di 37 milioni rispetto al 2014. In netta espansione soprattutto i mercati arabi: l'Arabia Saudita vale 50,8 milioni (+34,9%), gli Emirati Arabi Uniti 35,5 (+12%), il Qatar 22,2 (+20,9%). Crescita in doppia cifra anche per Cina (+22,5%) e Croazia (+14%), mentre crollano Turchia (-9,6%), Grecia (-13%) e Russia (-30,9%, persi 8,6 milioni). Ad assorbire le nostre esportazioni è soprattutto la Francia, che da sola vale 180 milioni: quasi un quinto del nostro fatturato estero. «I mercati variano da provincia a provincia — spiega Alessandro Battaglia, responsabile del settore legno per Cna Emilia-Romagna —. In generale c'è una ripresa delle esportazioni verso un mercato storico come gli Stati Uniti (+13,4%), anche grazie alla svalutazione del-

l'euro sul dollaro». La crescita, però, è relativa: «Siamo il quarto produttore mondiale del settore, ma non abbiamo ancora recuperato i livelli pre-crisi. Questo potrebbe essere l'anno dell'aggancio». Mentre il settore prova a ripartire con l'export, il fatturato interno resta al palo: «La domanda interna è ferma, per un problema di potere d'acquisto e perché patisce la concorrenza dei prodotti esteri scadenti».

Riccardo Rimondi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DEVI RISTRUTTURARE LE COLONNE D'ERCOLE?

GAMMA FINO A

2.800€

DI EXTRA BONUS

SOLO AD APRILE FIAT PROFESSIONAL TI OFFRE FINO A 2.800€ DI EXTRA BONUS SUI VEICOLI IN PRONTA CONSEGNA.

www.fiatprofessional.it

Sva S.p.A.

RAVENNA (RA) - Via Trieste, 227 - Tel. 0544289311 - www.sva-fcagroup.it

Esempio rappresentativo: SCUDDO FURGOONE 2.0 Multijet 16v 130CV CH1 100 SX. Esempio Leasing: Valore fornitura € 13.983 (iv netto di iva, messa in strada, IPT e contributo PFU). Anticipo € 3.496, 60 mesi, 59 canoni mensili di € 134,50 (comprensivi di Marchiatura SvaDna € 200). Valore Residuo € 4.082,40. Spese gestione pratica € 300 + bolli € 16. Tan 2,95%. Tasso Leasing 3,06%. Km previsti 30.000/anno, costo superochilometrico 0,05€/km. Salvo approvazione PQA BANK. Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Documentazione precontrattuale in Concessionaria. Tutti gli importi sono al netto di iva. Offerta valida fino al 30 Aprile sui veicoli in pronta consegna e con qualsiasi usato.

IN VETRINA

Profilare online l'utente perfetto I guru del marketing arrivano a Rimini

Da venerdì a sabato al Palacongressi di Rimini torna «Be Wizard!», la kermesse per scoprire la comunicazione del futuro. Quest'anno focus su contenuti personalizzati e food

Chi sono



● Chris Anderson della Cornell university

● Mathew Sweezey, responsabile di Salesforce

Una full-immersion alla scoperta di tutti i segreti del web marketing seguiti passo per passo da 62 esperti, e da quattro guru del settore arrivati appositamente in Italia da America e Inghilterra. È l'ottava edizione di «Be-Wizard!», la due giorni di formazione continua — in programma al Palacongressi di Rimini il 15 e il 16 aprile, e di cui *Corriere Imprese* è media partner — dedicata al mondo del digitale e del business. E in particolare al fenomeno dell'automazione, esplosa nel 2015 e intesa come uno studio di sistemi che consentono, attraverso l'uso di particolari software, di tracciare ritratti digitali per ogni singolo utente, incluse preferenze e abitudini, ed offrire così contenuti iper-personalizzati. «Questo in particolare è un fenomeno in crescita e consente l'incremento della produttività all'interno di ogni azienda. Di fatto le macchine non sono altro che strumenti a servizio delle persone, ci riscattano dai "lavori da scimmie" e ci permettono di



Platea
Avinash Kaushik, digital marketing evangelist per Google, a una delle precedenti edizioni di Be Wizard!

svolgere lavori intelligenti» sottolinea **Paolo Zanzoterra** di **Shinystat**, un'azienda che si occupa di statistica e benchmarking, che il 15 aprile aprirà la due giorni. Ad assistere a conferenze e laboratori mirati su varie tematiche, dal food al turismo declinati in chiave digitale, sono attesi im-

prenditori, manager, operatori, blogger e tutti gli interessati al settore della comunicazione e del web marketing. Mentre a parlare dei grandi trend del momento ci saranno quattro big internazionali. Da **Peter Fisk**, autore di «Gamechangers», ceo di **GeniusWorks** e docente alla Le Business School a Madrid, a

Gary Angel considerato dagli addetti ai lavori uno dei maggiori esperti di digital measurement al mondo. **Chris Anderson** della **Cornell university**, invece, nella sessione incentrata sul turismo racconterà come si acquisisce e come si è evoluta la domanda negli ultimi vent'anni, analizzando sfide e opportunità legate all'oggi. **Mathew Sweezey**, responsabile marketing di **Salesforce**, illustrerà infine come usare le automazioni per creare esperienze autentiche in grado di distinguersi. Ai temi affrontati quest'anno nelle consuete sessioni specialistiche del pomeriggio — l'accoglienza 2.0 (Welcoming cities), il turismo, l'e-commerce e le tecniche avanzate per webmaster — si aggiungerà anche il cibo, diventato a tutti gli effetti uno degli argomenti più popolari in rete. Solo al food in Italia sono infatti dedicati 25.000 blog e 100 siti web. Così a raccontare tutto quanto c'è da sapere su come comunicare al meglio il mangiar bene sul web o su come aumentare i clienti nel proprio locale, ci

saranno 14 esperti del campo, coordinati da **Nicoletta Polliotto**, docente di Social media marketing alla Luiss business school. «Tra i cinque grandi trend di digital food marketing — spiega l'esperta — ci sono, da un lato, la prenotazione online dei ristoranti e, dall'altro, il servizio di consegna a domicilio tramite piattaforme web. Le forme di condivisione di competenze legate a questo tema, come chef on demand o cooking class, sono figlie della sharing economy e stanno modificando i modelli di ristorazione, sia locali che globali». Si discuterà poi anche di food design, ovvero del valore dell'estetica del cibo nel marketing, con **Sonia Massari**, docente del politecnico di Milano. E ancora del ruolo della rete nella ricerca di locali vicini alla propria posizione attraverso app e piattaforme sociali, assieme a **Luca Bove**, coautore di «Ingredienti di digital marketing per la ristorazione».

Francesca Candioli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

GRATIS

Invito ALLA PROVA

DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO

CONSEGNANDO L'INVITO ALLA PROVA POTRETE USUFRUIRE DI PARTICOLARI CONDIZIONI DI ACQUISTO

PROGRAMMA UDITO sereno

GRATIS INVITO ALLA PROVA
DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO.

LA PRESENTE PER CHIEDERVI LA PROVA GRATUITA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI PRESSO LA FILIALE MAICO DELLA MIA CITTÀ, SENZA NESSUN OBBLIGO NÉ IMPEGNO DA PARTE MIA.

☐ Presso la nostra filiale

☐ Richiedo la prova gratuita direttamente a casa mia.

NOME _____

COGNOME _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

TELEFONO _____ ETÀ _____

PROFESSIONE _____

QUESTO MESE ANCORA PIU' CONVENIENTE

Cell. 347-2693518

NUMEROVERDE 800-213330

MAICO

BOLOGNA Piazza dei Martiri, 1/2 Tel. 051 249140 - 248718 - 240794	FERRARA Piazza Castello, 6 Tel. 0532 202140
BOLOGNA Via Mengoli, 34 (di fianco alla Asl) Tel. 051 304656	FORLI' Via Regnoli, 101 Tel. 0543 35984
BOLOGNA Via Emilia Ponente, 16/2 Tel. 051 310523	MODENA V.le Menotti, 15-17-19 (Ang. L.go Garibaldi) Tel. 059 239152
BOLOGNA San Lazzaro Di Savena Via Emilia, 251/D Tel. 051 452619	MODENA Via Giardini, 11 Tel. 059 245060
ADRIA Corso Mazzini, 78 Tel. 0425 908283	RAVENNA Piazza Kennedy, 24 (Galleria Rasponi) Tel. 0544 35366
CARPI Via Fassi, 52/56 Tel. 059 683335	REGGIO EMILIA Viale Timavo, 87/D Tel. 0522 453285
CASTELFRANCO EMILIA Corso Martiri 124 Tel. 059-928950	RIMINI Via Gambalunga, 67 Tel. 0541 54295
CENTO Corso Guercino, 35 (Corte del teatro) Tel. 051 903550	ROVIGO Corso del Popolo, 357 (angolo Via Toti) Tel. 0425 27172
CESENA Via Finali, 6 (Palazzo Barriera) Tel. 0547 21573	SASSUOLO Viale Gramsci, 15/A Tel. 0536 884860
FAENZA Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco) Tel. 0546 621027	

FOOD VALLEY

Parmigiano kosher, mortadella di pollo e tortellini gluten-free: sulla via Emilia le aziende sperimentano

Gusti, fede e allergie cambiano **Dop** e **Igp**



Chi sono



● **Nicola Bertinelli**, ad del caseificio parmense Bertinelli

● **Antonio Montanini**, presidente di Gustamente

● **Marco Luciani**, direttore marketing di Grandi Salumifici Italiani

di **Beppe Facchini**

Tortellini gluten-free, mortadella di pollo e squacquerone senza lattosio. E poi ancora Parmigiano Reggiano con certificazione Kosher, cappellacci bio e piadina senza strutto. Cambiano le abitudini alimentari, o vanno accontentate quelle di altri Paesi per conquistare fette di export, così anche i prodotti tipici dell'Emilia-Romagna, quelli tutelati da marchi Dop e Igp, si adeguano con vere e proprie varianti dei rispettivi disciplinari. E spesso con notevole successo. Basti citare la mortadella di pollo lanciata nel 2010 da **Casa Modena**, marchio di **Grandi Salumifici Italiani**, all'interno della gamma di affettati **Liberamente**. «È fatta al 100% di pollo, col 60% in meno di grassi rispetto a quella tradizionale, e secondo i dati Nilssen, da aprile 2015 è la mortadella più venduta — spiega il direttore marketing di GSI **Marco Luciani** — Sta tenden-

do in modo incredibile, con tassi di crescita fra il 30 e il 40%». Il costo è di circa il 30% superiore rispetto alla tradizionale mortadella bolognese e ad acquistarla, prosegue Luciani, sono principalmente «persone istruite e con reddito medio alto che cercano anche nei salumi un'esperienza psicologica e naturale di benessere alimentare».

Questione di gusti, insomma. Ben diversa è la situazione di chi soffre di intolleranze e pertanto deve stare più attento a quel che mangia, come i 172.000 italiani celiaci, 14.000 in regione. Lo conferma l'Associazione Italiana Celiachia, rivelando che il mercato del gluten-free ha un giro d'affari di circa 320 milioni di euro, dei quali solo 215 «sono riconducibili

Celiaci

Sono 172.000 in Italia e 14.000 in regione. Il giro d'affari vale 320 milioni di euro

all'erogazione per pazienti celiaci». Questo, spiegano dall'Aic, lascia intendere che «un terzo del mercato è costituito da consumatori non diagnosticati celiaci». Il gluten-free, quindi, attira anche i palati che possono permettersi di tutto. Forse anche perché «più digeribile» come ammette **Antonio Montanini**, presidente di **Taste Italy** startup nata nel 2014 e proprietaria del brand **Gustamente**, che a Budrio (Bologna) produce e commercializza da gennaio «il primo tortellino industriale al mondo senza glutine e ambient, ovvero con 150 giorni di vita a temperatura ambiente». Il 70% del prodotto è venduto in farmacie e negozi specializzati e il target di riferimento comprende «intolleranti al glutine, al lattosio e vegetariani».

La **Sarchio** di Carpi, 50 dipendenti e 13 milioni di fatturato, è da 35 anni nel mercato dei prodotti biologici, gluten free e vegan. **Sandra Mori**, responsabile marketing racconta che «negli ultimi anni sono aumentate le diagnosi di celia-

chia ma si è anche ampliato il fenomeno della gluten sensitivity, persone che eliminando dalla dieta alimentare il glutine si sentono meglio. Indubbiamente il consumo odierno di grano è eccessivo. Noi consigliamo a tutti di diversificare anche con miglio, quinoa e grano saraceno, materie prime sulle quali puntiamo molto». E a Vinitaly debuttano Lambrusco e Pignoletto certificati Bio-vegan. Li presenta **TerraQuilia** di Guiglia (Modena), dove il patron Romano Mattioli adotta il metodo di produzione «ancestrale». Perfino il **Consorzio del Prosciutto di Parma** ha convinto i suoi 150 produttori a sostituire la farina tradizionale con quella di riso per la patina esterna delle cosce, mentre tra quelli del **Consorzio della Pia-**

Prodotti

Dall'alto in senso orario il Parmigiano Reggiano Kosher del Caseificio Bertinelli, i tortellini senza glutine di Gustamente e la piadina senza strutto di Deco

Prosciutto di Parma

Il Consorzio ha convinto i suoi 150 produttori a usare la farina di riso

dina Romagnola c'è chi lancia varianti senza strutto o con farina di kamut o di grano saraceno. La richiesta di piadine «integrali, biologiche e light» è in aumento, conferma **Giorgio Dal Prato**, ad della ravennate **Deco**, mentre **Luca Comellini**, presidente dell'associazione **Squacquerone di Romagna Dop** e alla guida di un caseificio a Castel San Pietro, racconta che da circa un anno produce «una piccola parte di squacquerone con caglio vegetale e senza lattosio perché quello con clienti più attenti è un mercato in espansione. C'è una piccola differenza nei costi di produzione, perché bisogna delattizzare il prodotto che sul mercato vale 40 o 50 centesimi al chilo in più rispetto a quello Dop, ma sono due cose diverse: il mercato non ne risente, non c'è concorrenza».

Un capitolo a parte merita invece l'esperienza del **Caseificio Bertinelli** di Parma, «unica realtà al mondo con certificazione Dop e Kosher, ovvero seguendo le regole della Torah. La prima forma di Parmigiano Reggiano Kosher — racconta il ceo **Nicola Bertinelli** — è stata tagliata a Expo lo scorso ottobre, dopo un anno di stagionatura e due di studio seguiti dalla comunità ebraica italiana». Il mercato di riferimento di questo formaggio, certificato dal rabbino di Brooklyn (dove ha sede l'ente «OK Kosher Certification») e con due suoi addetti (Mashgiach) che ogni giorno ne controllano la produzione secondo i canoni biblici, è qua-

**Comellini**

Produciamo una piccola parte di squacquerone con caglio vegetale, senza lattosio: è un mercato in espansione

si tutto all'estero. «Solo il 5% resta in Italia — continua Bertinelli — in città come Roma, Trieste, Milano e Livorno dove ci sono grandi comunità ebraiche. Ci crediamo molto: prevediamo 5.000 forme all'anno, con l'obiettivo di salire da 20 a 35 al giorno». L'investimento per arrivare al Kosher è stato di circa 2,5 milioni di euro, i costi di produzione e quelli di vendita più alti del 20-25% rispetto al Parmigiano classico.

All'estero guarda anche **Daniele Beccati** del comitato promotore per la certificazione Igp del **Cappellaccio di Ferrara**, che ora si può trovare nella variante proposta da Saporì&Dintorni di Conad come «Tortelloni di zucca ferrarese», che non è fatto a mano come l'Igp. «Su richiesta — precisa — produciamo cappellacci biologici per il mercato estero, soprattutto francese».

Ma c'è il rischio che questo fiorire di varianti inquina e danneggi le tipicità emiliane? **Mauro Tonello** di **Coldiretti** non lo pensa perché «i sapori sono diversi e i nostri prodotti tradizionali restano eccellenze intoccate». Anche l'assessore regionale **Simona Caselli** è convinta che «siano tipologie di clienti diversi». E teme piuttosto le imitazioni, il cosiddetto italian sounding che si accanisce contro le eccellenze della nostra regione, leader europeo con 43 specialità tutelate e un valore alla produzione di oltre 2,5 miliardi di euro, pari al 40% del dato nazionale e al 15% di quello europeo.

FOOD VALLEY

Dalla passione per la terra al lavoro I **giovani** tornano in campagna

Le storie di chi è riuscito a reinventarsi tra zafferano, birra artigianale e cashmere

«**V**ieni con me, ti porto in un posto bellissimo». **Alice Saccani**, 29 anni, accompagnata dal suocero, scopre così il fondo sulle colline di Berceto (Parma) dove di lì a poco avrebbe costruito l'attività: un allevamento di galline ovaiole a terra. Lo rileva nel 2012 e ristruttura l'ex-stalla di pecore. Parte con trenta capi e regala le prime uova ai conoscenti. «Piaccono eccome!». Ne apprezzano il sapore genuino e il colore giallo intenso del tuorlo che colora la sfoglia e il gelato di crema, racconta. Oggi le galline sono 1.500 e diventeranno presto 3.500 appena sarà pronto il nuovo capannone. «Raccolgo le uova deposte in giornata, circa 1.450, che subito arrivano sugli scaffali dei supermercati».

Alice, come molti giovani agricoltori, ha saputo trarre dalla sua passione, la terra ma soprattutto gli animali, una vera fonte di reddito mostrando grande spirito di iniziativa e intuito. **Marco Tamba**, ravennate, prima faceva il tecnico informatico, ma a casa già si dilettava nella preparazione di marmellate e prodotti sott'olio. Poi un giorno compra il kit per fare la birra. Adesso produce la «400» che è l'unica birra in Emilia-Romagna (in Italia ce ne sono in tutto due) a contenere materie prime esclusivamente coltivate in azienda (quella di famiglia a Solarolo), e ottenute da agricoltura integrata. «Il birrifico ha preso il posto della stalla ed è nato il luppolo con duecento piante». Per la malta-zione serve invece una struttura esterna, solitamente si conferisce ad un consorzio che però non garantisce di restituire il malto proveniente dall'orzo aziendale. «Allora mi sono appoggiato a una malterria vicino a Norimberga per avere la certezza di ricevere proprio il mio orzo maltato». Al momento la gamma comprende sette tipologie diverse con una novità attesa per l'autunno, «una birra invernale scura con malto molto tostato



che avrà — ci anticipa — la “pecora nera” in etichetta». Infatti, spiega sorridendo, ognuna si rifà sempre ad un animaletto. Perché aspettare la fine dell'estate quando il consumo diminuisce? «Il mio target non è sensibile alle oscillazioni, beve tutto l'anno quindi nel periodo invernale posso testare meglio il gradimento del prodotto». L'idea vincente? «Aver creduto nella birra alla spina, cioè nelle vendite in fusto e non solo in bottiglia destinate a pizzerie, birrerie e ristoranti». Dal 2010 la produzione è raddoppiata con una crescita del 30-35% negli ultimi due anni.

«Cercavo un animale che potesse pulire tutti i giorni il sottobosco del podere di Dovadola (Forlì—Cesena) lasciando i nonni». È l'inizio dell'avventura imprenditoriale di

Gian Luca Cellini. Si documenta, legge, finché trova una capra che fa al caso suo: la Hircus originaria della Mongolia, patria del miglior cashmere al mondo. Non ha bisogno di particolari cure e vive allo stato brado, a basse temperature. Regala una pregiatissima fibra, seppur solo 300 grammi all'anno per capo (una pecora comune produce almeno tre chili di lana). «Ho acquistato i primi esemplari quattro anni fa dopo aver frequentato un corso nel Chianti». Adesso l'allevamento ne conta trenta e «con l'aiuto della moglie Floriana e di sua madre magliaia si confezionano guanti, maglioni e accessori vari in vendita on line». Ma c'è un problema: «I piccoli allevatori italiani debbono andare all'estero per trasformare la fibra in filato, quindi ci sia-

mo uniti nell'intento di costituire un polo che possa chiudere la filiera». Il cashmere Cellini è fine e di qualità, viene certificato in Colorado con un test che garantisce 15,5 micron di diametro del crine («molto buono basti pensare che l'alto standard della Mongolia si aggira sui 13,5»).

Caterina Conti voleva anzitutto crescere la famiglia in campagna. La scelta ricade su un terreno con annesso rudere a Bagnara di Romagna (Ravenna). All'inizio del 2011 fa una prova e pianta alcuni bulbi di zafferano. «Ogni anno attendo emozionata la fioritura autunnale. Da metà ottobre a fine novembre raccolgo i fiori nel mezzo ettaro di campo coltivato con metodo biologico poi in laboratorio taglio gli stimmi rossi che vendo direttamente, come le candele e le saponette allo zafferano». Rende? «Il prodotto raccolto, mondato ed essiccato costa 4-5 euro al grammo e realizzo da 10 a 15 euro a seconda se sfuso, per i ristoranti, oppure confezionato».

Allevamento
Alice Saccani, 29 anni, con le sue galline ovaiole sulle colline di Berceto (Parma)

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

A Reggio Emilia

Formazione



Aperte le iscrizioni per la prima edizione del Food Innovation Executive Program

Youcangroup, startup fondata da Sara Roversi (nella foto) si allarga sempre più alla formazione. Con Food innovation program 2.0 guardare al futuro del mondo del cibo per riuscire a comprenderlo e a prevederne gli sviluppi. Si tratta di un master di secondo livello, con sede a Reggio Emilia, incentrato su cibo e innovazione, della durata di 12 mesi (iscrizioni entro il 29 aprile). C'è invece meno tempo, fino al 15 aprile, per scegliere di partecipare alla prima edizione bolognese del Food innovation executive program. Un workshop, dall'11 al 14 maggio, indirizzato agli operatori dell'industria alimentare in Italia e all'estero. Si tratta di un laboratorio, che sarà ospitato all'interno dei giardini Margherita di Bologna, organizzato dall'università di Modena e Reggio Emilia, e da Institute for the future. Oltre a questa prima full-immersion, si può scegliere anche il Food innovation discovery mission. Un tour di sette giorni, dal 25 al 31 maggio, dedicato alla scoperta della cultura imprenditoriale della Silicon Valley, all'incontro con startup, alla visita di diverse aziende e alla Design Thinking Education all'università di Stanford. E sempre a Bologna e a proposito di food, il 9 aprile andrà in scena il primo evento organizzato da FeatApp. Un'applicazione in grado di registrare i passi degli utenti e di regalare in cambio gettoni per acquistare cibo sano nei bar convenzionati. Come la Bottega di Silvia, in via Vittorio Veneto 9b, dove dalle 15 si partirà alla volta di San Luca. La passeggiata permetterà poi al ritorno di comprare prodotti scontati grazie al movimento effettuato. Foodinnovationprogram.org

F. C.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 12-13 aprile
All'università di Bologna la terza tappa del salone della Csr e dell'innovazione sociale, organizzata da Impronta Etica. Dalle 9

● 13 aprile
Alla Fiera di Parma le finali del campionato mondiale della pizza. Dalle 10

● 13 aprile
Nella sede di Unindustria Reggio Emilia il ciclo di incontri WoMen in Change «Valorizzare e sviluppare il proprio talento». Dalle 17

● 14 aprile
A Parma presentazione dei risultati del progetto «Eccellenze in digitale» realizzato dalla Camera di commercio Dalle 17

● 15 aprile
A Carpi, dal 15 aprile fino a metà giugno, si potrà visitare nelle sale dei Musei di palazzo dei Pio la mostra «White. Il bianco nella moda»

● 15-17 aprile
Nel centro storico di Cesena va in scena il «Romagna Wine Festival»

● 22 aprile
C'è tempo fino al 22 aprile per partecipare al bando della Camera di commercio di Modena, che eroga contributi alle imprese che intendono dotarsi di sistemi di sicurezza per contrastare la microcriminalità

Stagione per stagione

di **Barbara Bertuzzi**

Cilindrico scuro oppure tondo «bolognese» lo **zucchini** guarda all'allungamento della shelf life

Verde cilindrico scuro e chiaro oppure il «bolognese», ma adesso va anche il tondo (prezzi all'ingrosso da 60 centesimi fino a 1 euro al chilo per il bolognese e il tondo; fonte Caab). Infatti «sono aumentate le richieste dei coltivatori in Emilia-Romagna», dice Maurizio Montalti country manager della Gautier Sementi, leader di mercato in Italia dello zucchini tondo chiaro, che è il più venduto e si discosta dallo scuro già conosciuto sul territorio col nome «tondo di Piacenza».

L'ultima varietà proposta si chiama Galilée F.1: ottima presentazione del frutto, colore brillante, buon livello di resistenza ai virus e all'oidio, eccellente resa; si presta in particolare a coltivazioni in pieno campo e si adatta alla coltura in serra tardiva. È il risultato di un lavoro di ricerca e miglioramento genetico condotto sulla cultivar «tondo chiaro di Tosca-

na», aggiunge Montalti. Tomas Malaguti a San Matteo della Decima (Bologna) sta raccogliendo il «tondo chiaro di Nizza». Buono. Dolce. «La pianta è produttiva e vigorosa: anche due frutti in più rispetto allo zucchini classico». Attenzione, però, «va tenuta ben pulita a partire dall'ultimo mese prima della raccolta». Prezzi sui 4-5 euro al chilo, aziendaagricolamalaguti.it.

Lo zucchini cresce in regione su una superficie di 90-100 ettari sotto serra e 300-400 in pieno campo. Il periodo di raccolta inizia ad aprile e termina a fine ottobre. «Prevale il tipo verde scuro cilindrico cosiddetto “americano”», spiega Larry Bottolo crop specialist Enza Zaden. Tra le novità: Apollonia (pianta vigorosa, portamento eretto con frutto perfetto e una buona tenuta post raccolta) e Zelia «che è dotata di un ampio spettro di resistenze alle problematiche agronomiche».



La pianta

La zucchini o zucchini (Cucurbita pepo L.) è una specie della famiglia delle Cucurbitaceae i cui frutti sono utilizzati immaturi. Il fiore, dal colore giallo-arancione, è molto utilizzato in campo culinario, solitamente fritto

Poi c'è il «bolognese» chiaro a clava corta. In coltura protetta domina la varietà Jumbo, in pieno campo Shorouq. La new entry, però, è Tortellina: «Il primo “bolognese” che si caratterizza per la completa resistenza alle virosi — precisa Bottolo — leggermente clavato, regolare e dal colore verde brillante con piccole lentelle. La pianta vigorosa, ben bilanciata, assicura cicli lunghi di produzione anche su terreni pesanti». Infine, la terza scelta degli agricoltori emiliano-romagnoli, ricade sugli zucchini chiari di forma allungata, leggermente screziati («grezzini»). Cultivar Rigas.

«Ora la ricerca guarda con attenzione al portamento eretto della pianta (per agevolare la raccolta), alla continuità produttiva (affinché non sia soggetta a sbalzi di temperatura), all'aspetto e alle forme richieste come anche ad una migliore shelf-life».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

in viaggio con
25 DOVE
1991-2016

140

CORRIERE DELLA SERA

CERCHI IDEE PER LE VACANZE? ECCO LE MIGLIORI!

com.unico



NUMERO SPECIALE
in edicola dal 12 aprile
a € 4,90*

Dove e Corriere della Sera presentano uno speciale dedicato alle vacanze estive

L'estate arriva solo una volta all'anno: organizzala al meglio! Sullo speciale Dove Vacanze trovi tantissime grandi idee per le vacanze estive 2016. Mare, montagna, mete esotiche, viaggi on the road, cammini spirituali, itinerari enogastronomici e molto altro ancora. Proposte, attività e consigli per tutti i tipi di viaggiatori, dalle famiglie alle coppie, da chi cerca il relax a chi ama lo sport e l'avventura. E in più, il divertente concorso #doveportodove per vincere un fantastico viaggio a Cuba, in Sardegna o in Sicilia: scopri tutti i dettagli all'interno di Dove Vacanze!

DOVE

CORRIERE DELLA SERA

La libertà delle idee



**GRANDE
CONCORSO!**
Vinci Cuba
Sardegna e Sicilia**

I premi in palio sono offerti da
I Grandi Viaggi.

RCS

*In edicola dal 12 aprile a € 4,90 + il prezzo del quotidiano **Il concorso è valido dal 12/04/2016 al 10/05/2016. Il regolamento è disponibile sul sito viaggi.corriere.it. Valore montepremi: 8.600€.



OPINIONI
& COMMENTI

L'analisi

Risiko bancario
tra localismo
e immobilismo

SEGUE DALLA PRIMA

Alla luce della storia recente, possiamo certamente affermare che localismo bancario equivale a «conservatorismo» bancario. Le resistenze al cambiamento sono spesso raccolte nell'esperienza delle banche locali, che oggi sono vittime di loro stesse, a parte qualche eccezione, in regione lodevolmente rappresentate da CariRavenna, Credem e Banca di Bologna. E gli aumenti di capitale: non è detto che siano sufficienti, anche perché il ciclo delle sofferenze potrebbe non essere ancora giunto alla fine, specialmente per quanto riguarda la Romagna, dove le esposizioni in campo immobiliare hanno registrato livelli esagerati. Dalle situazioni pendenti potremmo senz'altro attenderci sviluppi locali del risiko bancario nazionale. Vale la pena chiedersi se la banca universale, soprattutto se locale, possa ancora essere un punto di forza del territorio. La regolamentazione impone oggi scelte importanti ed è sempre più difficile pensare a una banca locale attiva in tutti i rami dell'attività bancaria. Se da un lato a Bologna manca una realtà bancaria seriamente in grado di sostenere gli investimenti industriali di una certa taglia, dall'altro, ha forse più senso ripensare l'attività bancaria su segmenti specifici (mid-corporate, small corporate, private, retail) e avere più banche locali attive su ogni segmento, alleate tra loro. Non sono più i tempi della banca tuttofare: la realtà impone di operare su una scala più ampia. Al di là degli investimenti, la sostenibilità di una banca dipende tutta dalla visione di medio termine di chi la gestisce. E i soci – molto spesso riottosi – oggi più che mai devono rassegnarsi a considerare l'investimento in una banca con un orizzonte non brevissimo.

Massimiliano Marzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le lettere
vanno inviate a:
Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdegliesp@gmail.com



Il controcanto di Andrea Rinaldi

STARTUP SENZA PATRIA
E WEB ECONOMY SENZA RADICI



È sicuramente la notizia più interessante degli ultimi tempi perché succede qui vicino a noi e perché interseca due orbite, quella del pianeta lavoro e quella del pianeta delle giovanissime imprese hi-tech: il primo tavolo di crisi con una startup. Stiamo parlando dei 34 lavoratori assunti da Pizzabo.it, che la sua nuova proprietà, Just Eat, vorrebbe spostare da Bologna a Milano. Pizzabo, venduta dal suo fondatore Cristian Sarcuni per 51 milioni di euro a Rocket Internet, altro big internazionale del food delivery, è stato un

piccolo miracolo tutto emiliano. Sarcuni ha lasciato la carica di ad di Webs. Webs è la società bolognese cofondata insieme al terraneo Livio Linfranchi e che controlla Pizzabo. «Ho cercato di costruire un piano di integrazione che prevedesse il mantenimento della sede, ma il nuovo socio ha deciso in maniera differente. A quel punto non aveva più senso per me restare», ha ammesso. Grazie, verrebbe da dire. Difficilmente si sono visti titolari di aziende che dopo averle vendute a player più grandi hanno mantenuto

qualche forma di controllo pur sedendo in cda. La new economy non fa eccezione. Anzi, è più aggressiva, forte della velocità e della smaterializzazione innescate dai bit della globalizzazione.

Eppure è il sogno recondito di tantissimi startupper: fare colpo sulle poche, imponenti corporate che gestiscono l'economia dei servizi per poi diventarne parte. Anche in questo caso sono pochi i casi di piccole, geniali aziendine fagocitate che hanno conservato la loro indipendenza. Vi ricordate nomi come Zappos o Gizmo5? Ecco, sono finiti rispettivamente in pancia ad Amazon e Google. Ma a parte questo, lo spirito imprenditoriale consente di fare al titolare ciò che vuole della sua ditta (purché si rispetti la legge). Il problema sorge quando le startup, prima di sognare l'espatrio, ottengono fondi regionali o vincono cospicui premi nell'ambito di competizioni istituzionali volte a stimolare l'attitudine al business dei giovani. È il bello e il brutto della web economy: libera, eterea e senza radici. Dura per tali neoimprese stare sul mercato di questi tempi e nel contempo ricordarsi, se non di una patria, almeno della culla.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Siti, buoni ritorni
nel medio periodo

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



Da fine marzo scorso Siti-B&T Group è quotata al comparto Aim di Piazza Affari. Azienda modenese, sede a Formigine, è parte del gruppo Barbieri e Tarozzi. Produzione di impianti destinati all'industria delle piastrelle è l'attività caratteristica di questa impresa. Come l'imolese Sacmi, leader mondiale del settore. Nel 2015 il fatturato di Siti ha sfiorato 172 milioni di euro con un Ebitda di circa 17 milioni di euro. L'80% circa del fatturato è di fonte estera e, nell'arco degli ultimi quattro anni, l'incremento complessivo del fatturato stesso è stato di circa il 75%. Calcolato al prezzo di collocamento delle azioni in sede di quotazione, 8 euro per azione, il valore di Siti supera di poco i 100 milioni di euro. Ha stabilimenti in più parti del globo. È di 20.000 metri quadrati, per un investimento di 6 milioni di euro, l'ultimo stabilimento costruito in Cina. Paese, quest'ultimo, che rappresenta ormai il maggior produttore di piastrelle a livello mondiale. Spagna, mercato storico, ma anche America latina, Egitto, India, Indonesia, per citare alcuni terminali delle esportazioni

dell'azienda di Formigine. Del fatturato, circa il 5% è destinato alla ricerca, cui contribuiscono ingegneri e ricercatori, che rappresentano poco più della metà dei dipendenti, 600 in tutto. Il recente collocamento delle azioni si avvale di un meccanismo di protezione riservato ai soci che le hanno sottoscritte. Remedy shares è la denominazione tecnica. Il meccanismo prevede che, se nel 2016, non verrà raggiunto un obiettivo gestionale minimo a questi soci spetteranno azioni in forma gratuita, cedute dai soci originari (i fondatori). A Piazza Affari sono quotate pure obbligazioni convertibili e un Warrant con scadenza 2021 (ai soci 1 ogni 10 azioni possedute). Inutile ricordare la difficile fase che vive il comparto azionario, che non ha impedito il successo del collocamento. Anzi, domande di azioni in eccesso. Perdurando l'incerta prospettiva economica mondiale, accumulare azioni Siti, in caso di parziale calo del prezzo di mercato, può rappresentare una strategia di gestione del patrimonio foriera di buoni ritorni nel medio periodo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Il premier Matteo Renzi arriva in Iran
Anche l'Emilia-Romagna raccoglie la sfida

SEGUE DALLA PRIMA

Le opportunità di business sono pertanto enormi, anche per le aziende emiliano-romagnole, che nel 2015 hanno esportato beni per circa 250 milioni di euro. Una cifra ragguardevole – un quinto del Made in Italy totale sul mercato iraniano – ma che rimane però ben inferiore rispetto al periodo pre-sanzioni quando le esportazioni regionali superavano i 415 milioni di euro. Nel breve periodo è la fornitura di macchine e beni strumentali (già oggi prima voce dell'export emiliano-romagnolo in Iran con un peso del 68%) a offrire le migliori opportunità di business. Dopo anni in cui bassa crescita e debolezza dei canali di finanziamento hanno penalizzato gli investimenti, la domanda è destinata ad aumentare rapidamente al traino delle necessità di am-

modernamento e sviluppo dell'industria manifatturiera e del settore agricolo locale. Poi c'è il comparto oil&gas, bramoso di tecnologie e soluzioni avanzate per aumentare rapidamente la capacità produttiva (5,7 milioni di barili al giorno entro il 2018 secondo i piani del governo). Accordi e partnership con le imprese locali sono infine già molteplici per l'edilizia, i trasporti e altre infrastrutture.

Nel medio-lungo termine, le prospettive sono forse ancora più allettanti per i beni di consumo: l'Iran è un grande mercato (con 78 milioni di abitanti è il ventesimo più grande al mondo) dove con l'attesa accelerazione dell'economia e l'aumento del peso della middle class è facile prevedere una ripresa dei consumi. Orientati in particolare alla fascia del lusso accessibile che fa la forza di tante imprese italiane ed

emiliano-romagnole, che già stanno esplorando i canali di vendita scoprendo magari che i propri marchi sono già venduti nei bazar, o perché contrattati, o perché importati parallelamente da Dubai! Opportunità e rischi che interessano anche il food tricolore, in cui l'Emilia-Romagna gioca un ruolo centrale dato che rappresenta oggi giorno circa il 30% dell'agroalimentare italiano venduto in Iran.

Le istituzioni, anche regionali, saranno fondamentali per accompagnare gli operatori economici in Iran, e del resto il Premier sarà accompagnato da una nutrita comitiva di imprenditori. Anche Nomisma si prepara alla sfida, con il nuovo Osservatorio Iran che seguirà da vicino l'evoluzione dell'economia, organizzerà incontri e dibattiti e assisterà le imprese nella difficile comprensione dei meandri del mercato iraniano.

Andrea Goldstein
Emanuele Di Faustino

Normisma

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Distribuzione alimentare
Marr acquisisce l'abruzzese De.AL
E si rafforza nel medio Adriatico

Sempre più grande. Non si placa l'appetito di Marr per le aziende concorrenti del settore e così la controllata del gruppo Cremonini ha messo a segno la scorsa settimana un'altra acquisizione: dopo l'acquisto della Sama di Zola Predosa (Bologna), avvenuto lo scorso giugno per rafforzarsi nel comparto bar, adesso tocca alla De.AL Srl, società abruzzese operante nella distribuzione alimentare al Foodservice con il marchio PAC Food. Il prezzo pagato da Marr è di 36 milioni di euro. De.AL, con oltre 60 milioni di euro di vendite nel 2015, è realtà leader del suo territorio nella distribuzione alimentare agli operatori indipendenti della ristorazione extra domestica. Ora Marr potrà disporre di un centro distributivo di oltre 7.000 metri quadri coperti localizzato ad Elice (Pescara), che andrà a rafforzarne la presenza nel medio Adriatico. Marr ha chiuso il 2015 con ricavi totali consolidati per 1.481,0 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gruppo Marr fa parte del gruppo Cremonini

Con gli algoritmi di Expert System
Le novità della ricerca scientifica
al servizio delle imprese

Un sistema per cercare e trovare informazioni sulle ultime novità della ricerca scientifica al servizio delle imprese. È l'obiettivo del progetto «Discovery24», presentato da Fondazione Golinelli, Expert System di Modena e Istituto Italiano di Tecnologia (IIT) di Genova e selezionato da Google nell'ambito di Digital News Initiative, programma a supporto di editori e organizzazioni europee. Al progetto è stato accordato un finanziamento di 530.000 euro, la cifra più alta fra gli otto italiani premiati. Si avvarrà degli strumenti semantici e di intelligenza artificiale messi a punto dalla modenese Expert System, che saranno arricchiti dal lavoro umano, di ricercatori e giornalisti. «Discovery24» è il primo progetto nato dalla collaborazione tra Fondazione Golinelli e IIT annunciato in dicembre per lo sviluppo di iniziative di formazione, ricerca e innovazione volte ad aumentare la capacità competitiva del sistema italiano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NUOVA RANGE ROVER EVOQUE

NATA LIBERA. ANCHE DI VIVERE LA CITTÀ.



ABOVE & BEYOND



Nuova Range Rover Evoque ha trovato il suo habitat naturale in città. Il design innovativo e il suo motore diesel Ingenium, il nostro motore più efficiente per prestazioni ed emissioni, fanno di lei un vero animale metropolitano. E da oggi, Nuova Range Rover Evoque è disponibile anche con il nuovo All-Terrain Progress Control che rende ancora più straordinarie le leggendarie performance di Land Rover. Prenota un test drive e vivi la jungla urbana.

SVA DAKAR

Via Trieste 235, Ravenna

0544 289301 - concierge.svadakar@landroverdealers.it

svadakar.landrover.it

Scopri le soluzioni d'acquisto personalizzate di LAND ROVER FINANCIAL SERVICES.

Land Rover consiglia Castrol. Consumi da 4,8 a 7,8 litri/100 Km (ciclo combinato). Emissioni CO₂ da 125 a 181 g/Km.

